

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.), Basel

Redaktion: Dr. W. Ruf

Verantwortlich für Druck und Herausgabe; Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.)

Erscheint wöchentlich - Basel, den 21. August 1948 - 48. Jahrgang - Nr. 34

Die Mitarbeit der Genossenschaften in der UNO

Tagung des Wirtschafts- und Sozialrates in Genf

Der Internationale Genossenschaftsbund gehört zu den Organisationen, die unter dem Statut A an der Erfüllung der umfassenden Friedensaufgabe der Vereinigten Nationen im *Wirtschafts- und Sozialrat* mitarbeiten dürfen. Als Organisation unter dem Statut A hat der IGB nicht die gleichen Rechte wie die eigentlichen Regierungsvertreter der in der UNO zusammengeschlossenen Länder. Es ist ihm jedoch die wertvolle Möglichkeit gegeben, zu den aufgeworfenen Fragen Stellung zu nehmen, er wird laufend orientiert, er kann sich beizeiten seine Meinung bilden zu den mannigfachen Problemen. In der gleichen Position wie der IGB befinden sich der Internationale Gewerkschaftsbund und die Internationale Handelskammer. Es wäre zwar durchaus vertretbar, dass die drei weltumfassenden Organisationen den Regierungsvertretern im Wirtschafts- und Sozialrat gleichgestellt würden, sind sie doch jetzt schon organisatorische Gebilde, die in ihrer weiten Zielsetzung wie in ihrer tatsächlichen Arbeit über die beschränkten Möglichkeiten einer einzelnen Regierung hinausgehen, ja in vielen entscheidenden Punkten eine sehr spürbare Vorarbeit und Verwirklichung dessen darstellen, was die UNO selbst erst aufzubauen gedenkt. Jedenfalls erfüllen sie ständig international wichtige Aufgaben, die ganz in der Richtung der UNO-Tätigkeit liegen. Die UNO war deshalb sehr gut beraten, sich die Erfahrungen und ständigen Bemühungen der genannten drei Organisationen zu Nutzen zu ziehen. Dies um so mehr, als auch die Vereinigten Nationen noch bei weitem nicht diese innere Einigkeit aufweisen, die die Voraussetzung für schnelle positive Arbeit darstellt. Was wir tagtäglich auf dem glatten und heissen Boden der Weltpolitik erleben, das wirkt weiter in den Beratungen der UNO, auch in den Wirtschafts- und Sozialrat hinein. Die durch den letzten Krieg aufgewühlten Seelen, die Unmenge an ungelösten Problemen, die Vielfalt der oft sehr divergierenden Meinungen und Gefühle sind noch nicht in die Bahnen gelenkt, die aus der Diskussion und oft dem Streit um Worte die fruchtbare Zusammenarbeit für gemeinsam anerkannte konkrete Ziele erstehen lassen würde.

Die Lösungen, die da die Genossenschaftsbewegung zu bringen in der Lage ist, werden weiterhelfen können.

Und dass sich unsere Bewegung wirklich nützlich zum Wohle der Weltallgemeinheit betätigen kann, das offenbart auch die *derzeitige Sitzung des Wirtschafts- und Sozialrates der UNO in Genf*. In den weiten, für solche internationalen Zusammenkünfte geschaffenen Räumen des ehemaligen Völkerbundsgebäudes, das wohl im Gegensatz zu dem amerikanischen Betrieb in Lake Succes die Ruhe, die Stille und den Frieden selbst darstellt, haben sich die Mitgliedstaaten zur Aussprache über eine Reihe bedeutsamer Fragen zusammengefunden. Sie leisten damit wichtige Vorarbeit für die Vollversammlung der UNO. Die Arbeit vollzieht sich zum grossen Teil in Unterkommissionen. Und da schon erhebt sich für die Genossenschaftsbewegung die bedeutsame Frage:

Wie bringt der IGB es fertig, aus den mannigfachen Beratungen den richtigen Nutzen zu ziehen?

Es sind zwar nicht alle Fragen gleich wichtig für den IGB. Aber doch bringt allein die Tatsache, dass die UNO eine *internationale* Organisation ist und deshalb sehr oft Themen behandelt, die mit denjenigen des IGB verwandt sind, eine gewisse innere Notwendigkeit zur Anwesenheit an möglichst vielen Orten mit sich. Es war deshalb von grossem Vorteil für den IGB, dass er seit dem Beginn seiner Mitarbeit stets einen *ständigen Vertreter* bei der UNO hatte. Vor seiner Wahl zum Direktor des IGB lag das verantwortungsvolle Amt in den Händen von Herrn *Odhe*, der dieser Aufgabe mit grosser Hingabe, mit Geschick und Initiative oblag. An den jetzigen Beratungen in Genf wirkt als ständiger Vertreter des IGB Herr *Prof. Milhaud*, der bekannte Genfer Wissenschafter, der, wie unsere Leser wissen, kürzlich von seiner Lehrtätigkeit an der Genfer Universität zurückgetreten ist und jetzt mit ausserordentlichem Eifer, mit dem ihm eigenen, bei allen von ihm übernommenen Aufgaben immer wieder so überzeugend ansteckenden Enthusiasmus den Beratungen folgt. Als weitere Vertreter des IGB finden sich je nach Möglichkeit auch die Herren Dr. *Max Weber*, Präsident, und *Ch.-H. Barbier*, Mitglied der Direktion des V. S. K., sowie *M. Boson*, Sekretär des Kreises I, und *Dr. W. Ruf*, Redaktor des «Schweiz. Konsum-Vereins», in Genf ein.

Wer sich die fast endlose Traktandenliste, die tägliche Produktion an Zirkularen mit Anregungen, Anträgen, Exposés aller Art vergegenwärtigt, dem wird klar, dass das, was hier an persönlicher Mitarbeit, an zeitlichem Aufwand, an geistiger und physischer Wachsamkeit verlangt wird, über die Kräfte eines einzigen ständigen Vertreters hinausgeht. Unsere internationale genossenschaftliche Organisation wird wohl kaum darum herumkommen, *die ständige Vertretung in den heutigen internationalen Körperschaften zu verstärken*. Man darf wohl nicht daran zweifeln, dass die dem

IGB angeschlossenen nationalen Organisationen auch bereit sein werden, die entsprechenden finanziellen Voraussetzungen zu schaffen.

Selbstverständlich hat die *Genossenschaftsbewegung* auch an der gegenwärtigen Session des Wirtschafts- und Sozialrates gewisse *Anliegen*. Sie wurden diesem seitens des IGB in besonderen Memoranden und zum Teil in Genf selbst durch persönliche Rücksprache bekanntgegeben. Das eine befasst sich mit der

FAO, der internationalen Ernährungs- und Landwirtschaftsorganisation

(Food and Agriculture Organisation). Das Memorandum erinnert daran, dass schon im Anschluss an die Weltwirtschaftskonferenz im Jahre 1927 ein Internationales Komitee für zwischengenossenschaftliche Beziehungen geschaffen wurde und ähnliche Zusammenschlüsse in nationalem Rahmen erfolgten, dass die UNO-Konferenz in Hot Springs im Jahre 1943 ebenfalls auf die hohe Bedeutung der Genossenschaftsbewegung beim Wiederaufbau und für die neue Wirtschaft aufmerksam machte, dass in gleicher Weise in einem Bericht einer FAO-Kommission dem Genossenschaftswesen Beachtung geschenkt wurde. Das den Mitgliedern des Wirtschafts- und Sozialrates unterbreitete Schreiben gipfelt — im Blick auf die FAO — in der Bitte um Berücksichtigung der bedeutsamen Rolle, die gerade die Genossenschaften in den nationalen und internationalen Bemühungen zur Verbesserung und Normalisierung der Ernährungslage so erfolgversprechend erfüllen können.

Das zweite Schriftstück des IGB befasst sich mit dem Bericht der UNESCO über den

Unterricht über die UNO und deren spezielle Organisationen.

Es handelt sich hier um eine wichtige Erziehungsfrage, bei der es im wesentlichen darum geht, *die Jugend zu neuen Menschen in einer neuen Welt* zu erziehen. Der IGB macht den Wirtschafts- und Sozialrat darauf aufmerksam, dass er heute eine der bedeutsamsten Organisationen für die *Erziehung der Erwachsenen* darstellt. Den Genossenschaften stehen u. a. eine Presse, Schulen, Filme, Vorträge, Studienzirkel, Zehntausende von Genossenschaftsvorständen, die die ihnen anvertrauten Betriebe selbständig zu leiten haben, zur Verfügung. Im Blick auf die *Kinder* handelt es sich jedoch nicht allein darum, ein neues Unterrichtsfach einzufügen, sondern auch die *Erziehungsmethode selbst zu reformieren.* Der IGB denkt da an die Arbeitsgruppen, an die Selbstverwaltung, an die Schülergenossenschaften. Diese Methoden sind schon gleich beim Eintritt der Kinder in die Schule anwendbar und wirken sich sofort im gewünschten Sinne aus. In der praktischen Betätigung in solchen Gemeinschaften finden die Kinder oft schnell den richtigen Weg, der zu einer harmonischen und friedlichen Welt führen soll; — wahrhaft ein Thema, das weit über die Sorgen der Spezialisten und der engeren Leitung der UNESCO, bei der die internationalen Erziehungs- wie wissenschaftlichen und kulturellen Bestrebungen der UNO zusammengefasst sind, hinausgeht und einen prominenten Platz auch im Wirtschafts- und Sozialrat verdient.

So folgt seitens des IGB Beitrag um Beitrag. Diese Mitarbeit ist restlos positiv und wird gewiss viele von dem aufbauenden Streben und der Nützlichkeit der internationalen Genossenschaftsorganisation überzeugen. Aber noch einmal: *Wir sind am Anfange.* Ein gewaltiges Feld, oft Brachland liegt für die Genossenschaften noch offen. Es bedarf einer sehr eindringlichen seriösen Arbeit, um fruchtbar mitzuschaffen, es bedarf in besonderer Weise aber auch der *Arbeiter*, die sich hier mit ihrer ganzen Kraft einsetzen können. Dann kann die Genossenschaftsidee zu einem Stern in diesen Debatten werden, die es oft so schwer haben, sich über das allzu Menschliche hinauszuheben, ein Stern, der auf das Ziel hinleuchtet: den dauernden Frieden für alle Völker. r.

Wer ist überlegen: Die Konsumgenossenschaften oder der kleine private Detailhandel?

Für die Wirtschaftspolitiker des kleinen privaten Detailhandels, die zur Begründung ihrer «mittelständischen» Schutzpostulate im Parlament natürlich nicht allein das politische Ross reiten können, sondern auch nach wirtschaftlichen Argumenten suchen müssen, ist die Frage entschieden. Sie machen sich die Sache leicht und bringen alles auf einen Nenner: *Die Konsumgenossenschaft ist betriebswirtschaftlich überlegen;* sie hat alle Möglichkeiten der betrieblichen Konzentration; sie ist dem kleinen privaten Laden mit ihrer Organisation, ihrem Kapital, ihren sonstigen Möglichkeiten voraus; deshalb muss auch die Konsumgenossenschaft zurückgebunden, gehindert, am Fortschritt gehemmt werden. Für denjenigen, der praktisch im Wirtschaftsleben steht, der die den mächtigen Organisationen des kleinen privaten Detailhandels gebotenen Möglichkeiten und auch ihr tatsächliches rapides Vorwärtsschreiten sieht, urteilt anders. Er sieht keine Gründe, die die Unterlegenheit des privaten Detailhandels beweisen könnten. Zu diesen Praktikern gehört auch *J. Zimmermann*, der Berater vieler Detaillisten. In der *«Textil-Revue»* gibt er diesen zu verstehen, dass sie keine Ursache haben, sich fatalistisch einem unentrinnbaren Schicksal hinzugeben, sondern dass es gelte, die allen schon in die Hände gegebenen Vorteile mit der nötigen Entschlossenheit zu nützen. Sein Schluss ist:

Der kleine private Detailhandel ist überlegen.

Er verkennt in seinen Ausführungen allerdings gründlich die Natur des Mitgliedschaftsverhältnisses in der Genossenschaft und die warme, heimelige, echt genossenschaftliche Atmosphäre, die viele Verkäuferinnen in ihrem Laden zu schaffen verstanden. Die Ueberlegungen von J. Zimmermann zeigen jedoch immerhin, auf was es heute und in der nächsten Zukunft ankommt. — Die Probleme innerhalb der verschiedenen Wirtschaftsgruppen gewinnen immer grössere Aehnlichkeit, so dass die Bekanntschaft mit den Ausführungen von J. Zimmermann sicher willkommen ist. Er schreibt (Hervorhebungen meistens von uns):

«Warum sollte die Ueberlegenheit beim Konsumverein liegen? Das Gegenteil müsste doch zutreffen!

Kann er vorteilhafter einkaufen als der mittelständische Detailhandel? Wenn ja, so fehlt es im mittelständischen Detailhandel an der Einkaufsorganisation, denn sein Warenbedarf beträgt nach einer neueren Schätzung das Sieben- bis Achtfache sämtlicher genossenschaftlichen Betriebe. Die grundlegende Voraussetzung für den vorteilhaften Einkauf liegt also nicht beim Konsumverein, sondern beim mittelständischen Detailhandel.

Oder arbeiten die mittelständischen Einkaufsorganisationen zu teuer? Sind sie vielleicht überorganisiert? Ist ihnen die Einkaufsorganisation des Konsumvereins in «Efficiency» (Wirtschaftlichkeit) überlegen? Wenn dem so wäre, warum sollte es nicht möglich sein, hier Remedur zu schaffen? Etwa wegen der Eigenbrötelei, die sich im mittelständischen Detailhandel immer noch viel zu breit macht?

Die Forderung nach *mehr Wirtschaftlichkeit auch im Rabattmarkenwesen* ist ein weiterer Punkt, welcher der

Ueberlegung wert ist. Heute meint noch fast jeder Rabattsparverein, er müsse seine eigenen Rabattmarken und -büchlein drucken lassen. Ausnahmen bestätigen nur die Regel. Ist das wirtschaftlich? Könnten mit einem schweizerischen Einheitstyp die Kosten der Rabattmarken nicht wesentlich, vielleicht um die Hälfte, reduziert werden? Wird da nicht unnötig Geld vertan? Und ist es nicht der Konsument, der dafür aufkommen muss?

Auch die Rabattmarkenfrage muss, wie jedes andere Betriebsproblem, vom Standpunkt des Kunden aus gelöst werden. Dieser wird stets eine Rabattmarke bevorzugen, die nicht nur im Gebiet seines Wohnortes Gültigkeit hat. Je grösser die Freizügigkeit, desto angenehmer wird es ihm sein. Das ist das Kriterium dafür, wie das Rabattmarkensystem zu gestalten ist, und nicht der Standpunkt des Dorfkrämers, der in der Rabattmarke vor allem ein Zwangsmittel dafür haben will, die Einwohner der Gemeinde in seinen Laden hineinzunötigen. Wer lässt sich gerne zu einem Kauf nötigen? Die Antwort liegt auf der Hand: Niemand.

Diese Erkenntnis ist nicht von heute. Sie war offenbar auch mitbestimmend dafür, dass die Kirchturmpolitiker schon da und dort den Kürzeren zogen, wenn es galt, eine Rabattmarkenorganisation auf breiter Grundlage aufzubauen. Vorbildlich wurde das Problem z. B. im Thurgau gelöst, wo schon vor Jahren für den ganzen Kanton eine einheitliche Rabattmarke geschaffen wurde. Ich habe nie davon gehört, dass man diese Grosszügigkeit je bereut hätte. Solche kantonalen Organisationen sind die Vorläufer und Wegbereiter der *einheitlichen schweizerischen Rabattmarke*, die nach meiner Ueberzeugung dem gesamten mittelständischen Detailhandel neuen Impuls geben und überall im Land herum neue Freunde gewinnen wird.

Ist das nicht vielleicht nur eine von vielen Möglichkeiten, wie in den Organisationen im Interesse des Konsumenten rationeller (d. h. vernünftiger) gewirtschaftet werden könnte?

Wer ist verantwortlich für die Geschäftsleitung im Konsumladen? Ist es nicht bestenfalls eine tüchtige Filialleiterin, eine Angestellte also, der das Geschäft nicht zu eigen gehört und die über den Rahmen der Geschäftsordnung hinaus kaum eine nennenswerte Initiative entwickeln kann? Sie steht vielleicht fünf oder zehn Jahre auf ihrem Posten, dann heiratet sie. Ihre Nachfolgerin ist vielleicht eine ebenso tüchtige Person, vielleicht auch nicht. Die Angestellten kommen und gehen. Das ist so bis weit in die oberen Regionen des Verbandes hinauf. Wer anderswo eine bessere Existenz findet, mag seine Stelle auf zwei Monate kündigen. Niemand ist auf Gedeih und Verderb mit dem Unternehmen verbunden. (Stimmt gewiss für manche, aber nicht für die, denen die Genossenschaft eine Ueberzeugungssache ist, für die sie u. U. sogar eine Schlechterstellung in Kauf nehmen; die Red.)

Anders der mittelständische Detaillist. Er ist verbunden mit seinem Unternehmen wie der Bauer mit der Scholle. Er ist verantwortlich und haftbar für alles, was in seinem Betrieb geleistet oder nicht geleistet wird. Seiner Initiative ist innerhalb der Rechtsnormen keine Grenze gesetzt. Er ist mit einem Wort ein selbständiger Kaufmann. Sein Unternehmergeist ist die Quelle seines Erfolges. Seine Stellung in der Wirtschaft ist doch eine ganz andere als z. B. die Stellung einer Filialleiterin des Konsumvereins. Das gilt auch von seiner Stellung gegenüber der Kundschaft. Gewiss, der Kontakt der Filialleiterin mit der Kundschaft spielt auch im Konsumladen keine unbedeutende Rolle. Wenn aber der Geschäftsinhaber es versteht, mit seiner Kundschaft den richtigen persönlichen Kontakt zu pflegen, so spielt das eine noch viel grössere Rolle. Die Kunden verspüren das Unpersönliche der genossenschaftlichen Betriebsform, eine gewisse Leere oder Kälte, wenn ich so sagen darf. Daran kann auch eine freundliche und tüchtige Filialleiterin wenig oder nichts ändern, denn das liegt am System, ähnlich wie im Warenhaus. Im gutgeleiteten mittelständischen Fachgeschäft dagegen wird schon durch die persönliche Betriebsform eine Atmosphäre geschaffen, in welcher der Kunde sich wohl und heimisch fühlen kann.

Diesen allerwichtigsten Aktivposten der Betriebsführung gilt es zu hegen und zu pflegen, womit einmal mehr gesagt sein soll, dass der mittelständische Detaillist in den Laden gehört, nicht ins Büro.

Die logische Folgerung dieser Darlegungen ist, dass von einer *Ueberlegenheit der Betriebsführung im Konsumladen gegenüber dem Fachgeschäft keine Rede sein kann.*

Zusammenfassend ist zu sagen:

1. Der Warenbedarf des mittelständischen Detailhandels ist bedeutend grösser als der Warenbedarf aller Genossenschaften zusammen. Das mittelständische Fachgeschäft muss daher mindestens ebenso vorteilhaft einkaufen können wie der Konsumladen.
2. Es ist nicht einzusehen, warum die Betriebskosten im mittelständischen Detailhandel nicht ebenso niedrig gehalten werden können wie im Konsumverein.

Ein Besuch in Rochdale 5

Der Eindruck eines deutschen Journalisten vom Werk der «Redlichen Pioniere», das er sich 1863 ansah

Er führte mich in ein grosses und geräumiges *Lesezimmer*. Ich fand darin 14 Tagesblätter, 32 wöchentliche Zeitschriften, ausserdem 33 Revuen und literarische Blätter. Die verschiedensten politischen, religiösen und kirchlichen Standpunkte waren durch dieselben vertreten. Ich machte meinem Begleiter darüber eine Bemerkung. «Ich war der Meinung», sagte ich, «dass Sie sehr entschiedene Ansichten in Politik und Religion haben.»

«Das haben wir auch», erwiderten beide fast zusammen, «aber *nicht alle dieselben*. Sie finden die verschiedenen politischen und kirchlichen Standpunkte unter unseren Mitgliedern vertreten wie in jenen Blättern. Aber *wir dulden einander gern* und sprechen darüber in Freundschaft, wenn wir unter uns sind; nur in Komiteesitzungen, überhaupt bei allen offiziellen Anlässen, muss alles schweigen und zurückbleiben, was nicht aufs genaueste zum Geschäft gehört.»

«*Wie viele solche Lesezimmer* haben Sie?» «Wir haben bis jetzt *drei* in verschiedenen Teilen der Stadt; der Besuch derselben wie die Benutzung unserer Bibliothek ist allen Mitgliedern täglich von 1—8 Uhr abends umsonst gestattet. Jedoch werden alle drei Monate die gelesenen Blätter unter die Mitglieder verauktioniert, bei welcher Gelegenheit auch über Beibehaltung oder Abschaffung alter und Anschaffung neuer beraten wird.» «Werden die Lesezimmer fleissig besucht?» «Recht fleissig, namentlich in den Abendstunden.» «Können die Besuchenden dabei denn etwas zu geniessen bekommen?» «O ja», antwortete Mr. Cooper lächelnd, «ein Glas gutes, frisches *Wasser*. Die meisten von uns sind Teetotallers (Abstinenten), *trinken weder Bier noch Wein, ebensowenig wie Spirituosen*, obgleich wenige von uns einer Mässigkeitsgesellschaft angehören oder ein Enthaltsamkeitsgelübde abgelegt haben.

In unseren Blättern werden Sie auch hie und da Angriffe gegen das *Tabakrauchen* gefunden haben, *doch rauchen viele von uns.*» Wir gingen in das geräumige *Bibliothekzimmer*. Es enthielt zwischen 5—6000 Bände aus allen Wissenschaften, Geschichte, Geographie, Theologie, Philosophie usw.,

3. Die persönliche Betriebsform ist der genossenschaftlichen Betriebsform eindeutig überlegen. Sie bietet dem Geschäftsinhaber und der Kundschaft grosse ideelle Vorteile, die sich für beide Teile auch materiell vorteilhaft auswirken können.

Soweit meine Ueberlegungen. Sie führen mich zur Kernfrage: Warum sollte der mittelständische Detaillist aus seinem Betriebe nicht die gleiche Rückvergütung herauswirtschaften können wie der Konsumverein?

Eines ist sicher: Ob die Zukunft dem Konsumverein oder dem mittelständischen Detailhandel gehört, darüber entscheidet einzig nur die Leistung.»

Ein Drogistengesetz im Kanton Thurgau

(Korr.) Offiziell nennt sich zwar eine dem Grossen Rat des Kantons Thurgau am 14. Juni 1948 zugegangene Vorlage: *Gesetz über den Verkehr mit Heilmitteln und Giften.* Praktisch aber handelt es sich in der Hauptsache um die staatliche Anerkennung des Berufsstandes der Drogisten, um den Fähigkeitsausweis zur Ausübung dieses Berufes, kurz um die Erfüllung standespolitischer Begehren, die schon alt sind. Aus dem Gesetz ergeben sich ferner weitgehende Verkaufsmöglichkeiten für die Drogerien, um eine Verkaufsabgrenzung gegenüber den Apotheken. Freiwillig hat dieses Gesetz das Licht der Welt nicht erblickt. Es ist die Frucht eines Gegenvorschlages zu einer Drogisten-Initiative, deren Bogen sich fast genau mit 17 000 Unterschriften von Stimmbürgern bedeckten. Wenn man bedenkt, dass der Kanton Thurgau etwas über 40 000 Stimmberechtigte aufweist, so bedeutete die Unterschriftenzahl einen grossen Erfolg für die Initianten, und der Gesetzgeber konnte nicht achtlos daran vorbeigehen. Zwar drängte sich die Totalrevision des beinahe hundertjährigen Sanitätsgesetzes auf, aber da nach Verfassung und Gesetz im Thurgau ein zustandegekommenes Volksbegehren (es braucht nur 2500 Unterschriften hiezu) binnen einem halben Jahr zur Abstimmung unterbreitet werden muss, hatte die Sache Eile. Die in der Initiative enthaltenen Vorschläge konnten nicht akzeptiert werden, und es drängte sich die Frage auf, ob die Drogisteninitiative dem Volk zur Abstimmung vorgelegt oder ob ihr mit einem Gegenvorschlag begegnet werden soll. Regierungsrat und Grosser Rat entschieden sich zu letzterm, und am 27. Juli konnte die erste Lesung des Gesetzes im Grossen Rat abgeschlossen werden. Angesichts der Tatsache, dass dasselbe den Begehren der Drogisten sehr weitgehend entspricht, machte das Initiativkomitee von der Rückzugsklausel im Volksbegehren Gebrauch, und es steht jetzt also nur noch das Gesetz zur Diskussion.

Der regierungsrätliche Entwurf hat in der Spezialkommission des Grossen Rates, der alt Nationalrat Höppli als Präsident vorsteht, wie auch im Grossen Rat selber eine wesentliche Neugestaltung erfahren.

Es kann natürlich nicht Aufgabe dieser Betrachtung sein, einlässlich auf den Inhalt des Gesetzes einzutreten. Wir möchten lediglich untersuchen, ob mit diesem Spezialgesetz *Interessen der Genossenschaften* verletzt werden.

1. Können nach dem Gesetz über den Verkehr mit Heilmitteln und Giften einer bestehenden oder zu bildenden Genossenschaft die Eröffnung und der Betrieb einer Apotheke oder Drogerie versagt werden?

Das Problem stellt sich mehr theoretisch. Bestehende Konsumvereine werden kaum daran denken, eine Apotheke oder eine Drogerie zu betreiben, es sei denn durch Uebernahme eines bereits bestehenden Geschäftes. Wir erinnern uns an die schweren Kämpfe, die Genossenschaften in andern Kantonen zu führen hatten, um eine Apotheke führen zu dürfen. In Abschnitt III des erwähnten Gesetzes ist umschrieben, dass wer eine öffentliche Apotheke führen will, beim Sanitätsdepartement um eine Bewilligung unter Vorlage des eidgenössischen Apotheker-Diploms nachzusuchen habe. Der Regierungsrat regelt durch Verordnung die näheren Bedingungen für die Erteilung einer Bewilligung zum Betrieb, so auch die Führung durch Stellvertreter (Verwalter).
Man muss aus diesen Bedingungen schliessen, dass der Betrieb einer Apotheke durch eine Genossenschaft mit einem patentierten Apotheker als Geschäftsführer und Verwalter durchaus möglich ist, eine andere Interpretation willkürlich wäre.

2. Für den Betrieb einer Drogerie ist ebenfalls die Bewilligung des Sanitätsdepartementes einzuholen. Der «Betriebsleiter» hat gewisse Voraussetzungen zu erfüllen: Absolvierung einer Berufslehre, Lehrabschlussprüfung im Sinne der eidgenössischen Vorschriften, Prüfung durch eine kantonale Prüfungskommission, guter Leumund. —

Wenn also eine Genossenschaft eine Drogerie führen will, so würde dem nichts im Wege stehen, nicht die wirtschaftliche *Form* ist massgebend, sondern die *Eignung* des Betriebsleiters oder Verwalters.

Wenden wir uns der Verkaufsabgrenzung der Heilmittel zu; hierüber sind Befürchtungen laut geworden, dass Einschrän-

---

ebenso wie eine Auswahl von Romanen, Dramen (worunter auch eine gute Uebersetzung Schillers sich befand) usw. Ausserdem etwa 100 Bände, die eine sogenannte Reference library bildeten, d. h. Enzyklopädien, Wörterbücher usw., Werke zum Nachschlagen überhaupt. Ferner sah ich mehrere Globen, eine Auswahl guter Atlasse und Karten, endlich allerhand physikalische Instrumente, *Teleskope, Mikroskope, Stereokopen* usw., die auch für eine kleine Vergütung an Mitglieder *ausgeliehen* werden.

«Zweifeln Sie nun noch daran, mein Herr», sagte Mr. *Cooper*, «*dass wir für die geistige Förderung unserer Mitglieder sorgen, ebensowohl wie für ihr materielles Gedeihen?* Sie fragten mich vorhin, ob wir denn *keine gemeinsamen Grundsätze* hätten — ich sagte Ihnen, *keine, soweit es Staat und Kirche betrifft* — dennoch haben wir Pioniere neulich versucht, in einer Adresse einige Regeln niederzulegen, die für uns Kooperatoren massgebend sind und die das enthalten, was die Gelehrten etwa die *ethische Grundlage der Kooperation* nennen würden. Erlauben Sie mir, dass ich Ihnen aus diesen *«Model Rules» (Musterregeln)* etwas vorlese. Wir haben darüber gestellt: «Self-help is the true help, if it be not selfish help» *(Selbsthilfe ist die wahre Hilfe, wenn es keine selbstische Hilfe ist).* Weiter heisst es: «*Einigkeit ist Stärke*, göttliche Stärke, *wenn sie eine gerechte und weise Vereinigung zu gerechten Zwecken ist. Seid einig und seid weise, Arbeitsbrüder, seid gerecht und Ihr werdet stark sein.* Was eine solche gerechte und weise Einigkeit, oder mit andern Worten, was *die wahre Cooperation* für die getan hat, welche sie ausgeübt haben, mögt Ihr erfahren, wenn Ihr fragt, *was sie in der gegenwärtigen Zeit unerhörten Elends in Rochdale getan hat.* Aber was sie dort getan hat, ist kein Masstab für das, was sie noch tun kann. *Es ist nur ein Anfang gemacht*, dem Endziel streben wir zu. Lasst nicht den Geschichtsschreiber künftiger Zeiten von den Männern unserer Tage sagen: Die reichen Männer Britanniens gaben ihren armen Brüdern jede Hilfe, welche das Gesetz ihnen geben konnte, damit sie sich als Stand und als Individuen emporarbeiteten, aber die Armen waren zu uneinig und zu selbstsüchtig und zu töricht, um die Gabe zu benützen. Trachtet darnach, dass es von Euch heissen möge, wenn Eure intelligenten und tüchtigen Enkel von Euch sprechen: Dahin sind wir gekommen, weil unsere Väter gelernt hatten, *dass*

kungen für den Verkauf von *frei* verkäuflichen Arzneimitteln erfolgen werden, dass also Konsumvereinen Verkäufe solcher Artikel, die sie bisher führten, nicht mehr gestattet würden. Das Gesetz ermächtigt den Regierungsrat, auf dem Verordnungsweg weitere Verkaufsabgrenzungen (nicht nur zwischen Apotheken und Drogerien) aufzustellen, insbesondere für Tierarzneimittel sowie frei verkäufliche Arzneimittel, die von *jedermann* im Detail abgegeben werden dürfen. — Es handelt sich natürlich immer um *nicht* rezeptpflichtige Heilmittel. Es ist sowohl in der grossrätlichen Kommission als auch im Rat selber darauf aufmerksam gemacht worden, dass bestehende Verkaufsmöglichkeiten und Rechte ausser den Drogerien und Apotheken nicht verkürzt werden dürften. Der zuständige Departementschef, Herr Regierungsrat Dr. Reiber, hat im Grossen Rat diese Befürchtungen wie folgt zerstreut: *Selbstverständlich besteht die Absicht nicht, das, was sich eingelebt hat, zu unterbinden.*

Was übrigens in den Konsumvereinslokalen an harmlosen Mitteln verkauft wird, ist auch bei den Spezierern erhältlich, und die Drogisten und Gewerbler werden sich ja hüten müssen, den Zorn der Detaillisten zu entfesseln!

Der Vorstand des Verbandes thurgauischer Konsumvereine hat übrigens unter Beizug des Kommissionspräsidenten Höppli die Gesetzesvorlage einer einlässlichen Beratung unterzogen. Dieselbe konnte nicht abschliessend erfolgen; sollten sich bis zur zweiten Lesung des Gesetzes im Grossen Rat Tendenzen zeigen, die genossenschaftsfeindlich sind, haben die Konsumvereine es in der Hand, vor der Volksabstimmung ein gewichtiges Wort mitzusprechen.

Verschiedene Tagesfragen

Keine Bundesverbilligung für die Trauben. In Beantwortung einer Kleinen Anfrage von Nationalrat Geissbühler betreffend eine Verbilligungsaktion für den Konsum von Tafeltrauben führt der Bundesrat aus:

«Der Bundesrat kann sich im gegenwärtigen Zeitpunkt nicht entschliessen, eine Verbilligungsaktion zugunsten der Tafeltrauben der nächsten Ernte in Aussicht zu nehmen. Er ist der Auffassung, dass unsere Tafeltrauben bei den Preisen, welche für diesen Herbst zu erwarten sind, die ausländische Konkurrenz aushalten dürften. Im Falle von Schwierigkeiten wird es vorab den Kantonen der Produktionsgebiete obliegen, die notwendigen Schritte zu unternehmen, um den Absatz der einheimischen Tafeltrauben zu unterstützen, sei es durch Verbilligungsbeiträge, sei es durch andere Massnahmen. Je nach der Gestaltung der Verhältnisse ist der Bund immerhin bereit, zu Lasten des Weinbaufonds einen Teil der Bahntransportkosten der Trauben vom Abgangsort bis zur Empfangsstation zu übernehmen.»

Die schweizerische Raiffeisenbewegung

* Der nach Verarbeitung der Jahresrechnungen aller angeschlossenen Kassen erschienene *Jahresbericht* des Verbandes schweiz. Darlehenskassen (System Raiffeisen) in St. Gallen stellt für das Jahr 1947 eine Fortsetzung der kräftigen Entwicklung dieser ländlichen genossenschaftlichen Spar- und Kreditbewegung fest.

Die Zahl der angegliederten, auf alle Kantone verteilten Kassen hat sich durch 17 Neugründungen in 9 Kantonen auf 855 erweitert. Auflösungen waren wie seit Jahren keine zu verzeichnen. Der Mitgliederbestand ist um 3526 auf 86 820 gestiegen. Die Bilanzsumme erhöhte sich um den bisherigen Höchstzuwachs von 61,4 Millionen auf 832 Millionen Franken. Die Spareinlagen haben eine Vermehrung von 39 Millionen auf 506,7 Millionen erfahren und verteilen sich auf 347 091 Einleger. Unter den Aktiven entfällt die Bilanzzunahme hauptsächlich auf die Hypothekardarlehen, die um 48.6 auf 497.5 Millionen gestiegen sind.

Der nach einer durchschnittlichen Verzinsung der Anteilscheine zu 4,87 % (brutto) verbliebene Nettoüberschuss von 3.06 Millionen ist statutengemäss vollumfänglich den Reserven zugeschieden worden, welche mit 31.77 Millionen Franken zu Buch stehen. Der Jahresumsatz betrug 1742 Millionen oder 132 Millionen mehr als im Vorjahr. Die gesamten Unkosten (inklusive 736 000 Fr. Steuern) beliefen sich auf 3.51 Millionen Franken, das sind, wie im Vorjahr, 0,42 % der Bilanzsumme.

Die wesentlichen Entwicklungszahlen präsentieren sich für die drei letzten Geschäftsjahre wie folgt:

Jahr	Kassen-zahl	Mitglieder-zahl	Spareinleger-zahl	Bilanzsumme in Millionen	Reserven in Millionen
1945	805	78 829	309 110	711.5	26,0
1946	838	83 294	328 671	770.6	28,7
1947	855	86 820	347 091	832,0	31,8

Die während der Kriegsjahre rapid gestiegene Bilanzsumme der *Zentralkasse* hat, zufolge vermehrter Verwendung der den Kassen anvertrauten Gelder im dörflichen Kreditgeschäft, eine Rückbildung von 203.6 auf 198,9 Millionen Franken erfahren. Der Ueberschuss betrug 544 000 Fr. (580 000 Fr. im Vorjahr). Gemäss Beschluss der von 1700 Delegierten beschickt gewesenen Generalversammlung wurden 280 000 Fr. für die übliche 4prozentige Verzinsung der Anteilscheine verwendet und 250 000 Fr. den Reserven zugeschieden, die damit auf 2,9 Millionen angestiegen sind.

---

es keine wirkliche Kraft ohne Einigkeit gibt und keine dauernde Einigkeit ohne Weisheit und keine wahre Weisheit ohne Gerechtigkeit; durch ihr Vorbild haben sie allen kommenden Generationen den unwiderleglichen Beweis geliefert, dass Gott mit denjenigen wirkt, die einig, weise und gerecht sind.»

«Und haben Sie bisher in diesem Geiste gewirkt», fragte ich, «haben Sie bei Ihrer grossen und weitverzweigten Verbindung und bei Ihren mannigfaltigen Geschäften niemals Streit gehabt, niemals Advokaten gebraucht?»

«Gottlob *niemals*», war die Antwort. «Bisher haben wir uns frei von ihnen gehalten, überhaupt haben wir, ausgenommen bei Hauskäufen usw., nichts mit den Behörden zu tun gehabt. *Streitigkeiten*, die hie und da vorgefallen sind, *wurden gewöhnlich ganz unter uns durch selbstgewählte Schiedsrichter beigelegt*, sehr selten durch den Friedensrichter. Wer ganz und gar unzufrieden mit der Geschäftsverwaltung ist, kann ja überdem jeden Augenblick sein Geld zurückerhalten und aus unserer Gesellschaft austreten.»

Durch einen Geistlichen wurde mir späterhin noch besonders bestätigt, was ich von diesen Freunden gehört und gesehen hatte. «Alle Arbeiter, die ich gesehen habe, machten auf mich den Eindruck ungemein braver, nüchterner, intelligenter und gediegener Männer» sagte ich zu ihm. «Sie sind es auch», erwiderte er, «*die Co-operativ-Gesellschaft hat durchweg ein richtiges Selbstbewusstsein, Sparsamkeit, einsichtsvolle Vorsicht, dazu die Gewohnheiten der Mässigkeit und des häuslichen Komforts gefördert.* In dem Masse, als ihr materielles Wohl emporgeblüht ist, ist auch ihr intellektuelles, soziales, sittliches, ja ihr religiöses Leben stetig gefördert worden. Dabei sind sie meist frei von aller Anmassung und Selbstüberhebung. Ihr einziger Ehrgeiz ist, dass die arbeitende Klasse wohlgenährt, wohlgekleidet, gut logiert, gut erzogen sei — in einem Worte, dass sie *achtbar* und *geachtet* dastehe. Sie wünschen durchaus nicht ihren Stand zu verlassen oder andere Stände zu benachteiligen, noch gegen die Reichen und die Aristokratie Front zu machen.»

Mit aufrichtiger Bewunderung und Achtung nahm ich von meinen Rochdaler Freunden Abschied und begab mich, von Tweedale begleitet, abends auf die Eisenbahn, um nach Manchester zurückzufahren. (Schluss folgt)

Ein interessanter Preisvergleich

Selbstverständlich geben sich die Konsumgenossenschaften nicht nur mit ihren eigenen Sorgen ab, sondern haben auch ein Augenmerk auf ihre Konkurrenz. Dies um so mehr, als Behauptungen in die Welt gesetzt werden, die nicht stimmen oder zu falschen Schlüssen Anlass geben und dadurch bei den Konsumenten auch feste Meinungen entstehen, die korrigiert werden müssen. So sind in der letzten Zeit in einem umfassenden Vergleich die Preise der Migros denjenigen einiger Konsumgenossenschaften gegenübergestellt worden. Die Migros hat im Monat Juli in sämtliche Haushaltungen der deutsch- und französichsprechenden Schweiz, wo sie entweder durch Verkaufsstellen oder den fahrenden Laden vertreten ist, ein Flugblatt verteilt, das eine aktuelle Grundlage für eine solche Gegenüberstellung bietet. Das aufschlussreiche Schlussergebnis bestätigt wieder einmal voll die Tatsache, dass die Vergleichszahlen sich einander bis auf einen so bescheidenen Bruchteil nähern, dass man gewiss keine Berechtigung hat, den Titel «Preisregulator» für sich in Anspruch zu nehmen, wie man dies mit starker Hervortretung auf dem genannten Flugblatt erstrebt. Wenn bei gewissen Artikeln etwas stärker ins Gewicht fallende Unterschiede bestehen — bei einem der Migrosartikel handelt es sich zweifellos um einen Verlustpreis — so wird man derartige ausserordentliche Umstände ebenfalls nicht ausser Betracht lassen dürfen, wie wohl auch nicht die Liquidierung früherer günstiger Einkäufe.

Recht beachtenswert ist die sehr gute Position des Landvereins, die zeigt, dass im Rahmen der im V. S. K. organisierten Warenvermittlung selbst kleine Vereine der durchrationalisierten städtischen Grosskonkurrenz die Stange bieten können.

Seitdem es Konsumgenossenschaften gibt, haben sie sich zur besonderen Pflicht gemacht, in der *Preisgestaltung die Spitze* zu halten, wobei sie jedoch immer bereit waren, gewissen Erfordernissen der nationalen Volkswirtschaft — meistens durch besondere Berücksichtigung der einheimischen Landwirtschaft und der im eigenen Lande hergestellten Produkte — Rechnung zu tragen. An dieser, zum Nutzen der Konsumentenschaft übernommenen, preispolitisch so bedeutsamen Aufgabe halten sie auch heute fest und werden es in Zukunft tun. Ein solche Haltung kann natürlich nicht ohne zwingenden Einfluss auch auf die Preise der Konkurrenz bleiben, die sich durch die Konsumgenossenschaften zu Höchstanstrengungen veranlasst sieht. Man darf deshalb in günstigen Preisen des Privathandels nicht zuletzt eine fruchtbare Auswirkung der konsumgenossenschaftlichen Preisgestaltung sehen.

Artikel	Amtliche Höchstpreise	A. C. V. Nettopreise nach Abzug von 8% Rückvergütung[4]	L. V. Z. Nettopreise nach Abzug von 8% Rückvergütung	KV Trübbach Nettopreise nach Abzug von 10% Rückgütung	Migros Aarau, Luzern, Schaffhausen, Zug, Zürich	Migros Bern, Solothurn	Migros Appenzell, St. Gallen, Thurgau	Migros Basel, Baselland	Migros Genf, Jura bernois, Neuchâtel
Kristallzucker, per Kilo	1.18	1.08	1.12	1.08	1.10	1.10	1.10	1.10	1.10
Reis, ägyptischer, per Kilo	1.71	1.465	—.—	1.44	1.50	1.50	1.50	1.50	1.50
Hörnli, supérieur, per Kilo	-.92/1.46	—.825	—.83	—.81	—.80	—.80	—.80	—.80	—.80
Makkaroni, supérieur, per Kilo	1.21/1.46	—.—	1.10	—.99	1.—	1.—	1.—	1.—	1.—
Halbweissmehl, per Kilo	—.84	—.79	—.775	—.74	—.75	—.75	—.75	—.75	—.75 [2]
Weissmehl, per Kilo	1.52	1.465	1.475	1.44	1.455 [2]	1.455 [2]	1.455 [2]	1.46 [2]	1.50
Maisgriess, per Kilo	—.70	—.64	—.67	—.65	—.65	—.65	—.65	—.65	—.65
Kochgriess, per Kilo	1.43	1.355	1.38	1.35	1.38 [2]	1.415 [2]	1.38 [2]	1.39 [2]	1.42
Haferflocken, per Kilo	-.96/1.52	—.88	—.885	—.86	—.86	—.86	—.86	—.86	—.86
Kakaopulver, ungezuckert, per Kilo	5.60	4.85	4.42	4.95	4.44	4.44	4.44	4.44	5.40
Kaffee, billigste Mischung, per Kilo	4.60	4.06	offen 4.05	Silber sup. 3.96	4.20	4.20	4.25	4.20	4.20
Kaffee, Spitzenqualität, per Kilo	7.90/8.20	6.23	7.—	7.02	7.24	7.24	7.24	7.24	7.24
Schwarztee, Spitzenqualität, per 100 g	1.80	1.465	1.61	1.80	1.45	1.45	1.45	1.45	1.45 [2]
Tafelbutter, per 100 g	1.02	1.02	1.02	1.—	—.98	1.—	1.—	1.—	1.— [2]
Speiseöl, per Liter	4.13	3.57	3.68	3.60	3.40	3.40	3.40	3.40	3.40
Kokosfett, per Kilo	2.92	2.73	2.75	2.65	2.70	2.70 [3]	2.70 [3]	2.70 [3]	2.70
Kochfett mit 20 % Butter, per Kilo	4.75	4.485	4.50	4.41	4.50	4.50 [3]	4.50 [2]	4.50 [3]	4.50
Importeier, grosse, per Stück	—.34	—.248	—.—	nur Inlandeier	—.25	—.25	—.25	—.—	—.25
Importeier, extra grosse, per Stück	—.34	—.284	—.295	—.31	—.29	—.29	—.29	—.29	—.29
Cervelats, per Paar	—.82	—.75	—.82	—.82	—.75	—.70	—.75	—.75	—.70
Mortadella, per 250 g	2.55	2.335	2.30	2.35	2.25	2.25 [2]	2.25	2.25	2.375 [2]
Kernseife, weisse, per 400 g	—.99	—.87 [1]	—.875 [1]	—.855 [1]	—.90 [2]	—.90 [2]	—.90 [2]	—.90 [2]	—.90

[1] Es handelt sich um unsere *Marseiller Seife*, die wohl nicht «weiss», jedoch in der Zusammensetzung der *Migros* ebenbürtig ist.
[2] Fehlen in der Publikation der betreffenden Regionalausgabe; der Vollständigkeit und vergleichshalber wurden sie trotzdem aufgeführt, da dieselben von den bezüglichen Migros-Verkaufsstellen doch geführt werden.
[3] In Wirklichkeit dürften aber für *Kokosfett per Kilo Fr. 3.43* und für *Kochfett mit 20 % Butter per Kilo Fr. 5.39* zu zahlen sein, da die Preisliste, die ebenfalls diesem Flugblatt beigefügt ist, bereits diese erhöhten Preise aufweist.
[4] Noch günstiger stände der ACV beider Basel bei Zugrundelegung der $8^1/_2$% *Rückvergütung*, die er im Jahre 1947 ausrichtete.

	Amtliche Höchstpreise	A. C. V.	L. V. Z.	KV Trübbach	Migros Aarau, Luzern, Schaffhausen, Zug, Zürich	Migros Bern, Solothurn	Migros Appenzell, St. Gallen, Thurgau	Migros Basel, Baselland	Migros Genf, Jura bernois, Neuchâtel
Total	48.14	*41.397*	41.555	42.775	42.845	42.85	42.915	42.63	43.985
Migros-Vergleichstotal		41.63 ohne Makkaroni	41.095 ohne Reis u. Importeier grosse	42.375 ohne Eier grosse und extra grosse					

Soziale Wohlfahrt durch das genossenschaftliche System

Volkswohlfahrtsgenossenschaften in Ungarn

Ungarn stand schon vor dem Kriege vor schwierigen sozialen Problemen. Sie hingen eng mit der Bodenfrage zusammen. Denn mehr als 50 % der Bevölkerung sind in der Landwirtschaft tätig; der Boden jedoch ist im Besitze einiger weniger. Die Landarbeiter — die meistens eine grosse Familie haben — konnten kein eigenes Land erwerben, und die Taglöhnerei sicherte ihnen nur ein sehr bescheidenes Lebensniveau.

Es gibt in der Landwirtschaft keine fortwährende Arbeitsmöglichkeit. Die Leute verdienen nur vom Frühling bis zum Spätherbst. Sie arbeiten insgesamt etwa 180—200 Tage im Jahr, und damit können sie sich nicht den nötigen Lebensunterhalt auch für die Wintermonate sichern. Als bestes Mittel für die Lösung dieses Problems erkannte man eine weitgehende Bodenreform, welche in den Jahren 1945/46 durchgeführt wurde.

Immerhin hatte die Regierung schon seit 1938 einige Aktionen zugunsten der landwirtschaftlichen Bevölkerung durchgeführt. Da sich jedoch der staatliche Apparat für die Durchführung als zu bürokratisch erwies und eine Besserung nur langsam eintrat, wurde die soziale Hilfsarbeit auf *genossenschaftliche Weise* organisiert.

So entstanden die sogenannten Volkswohlfahrtsgenossenschaften, die seit 1941 auch gesetzlich geregelt sind. Das Hauptziel war, den kinderreichen Landarbeiterfamilien so zu helfen, dass sie *sich selbst helfen* konnten. In jedem der 25 Komitate wurde eine Volkswohlfahrtsgenossenschaft gebildet, die das nötige Kapital vom Staat erhielt. Die gegründeten Organisationen sollten den Landarbeiterfamilien Anleihen gewähren. Die Leute erhielten nicht Geld, sondern alles «in natura». Sie bekamen zum Beispiel Haustiere, wie Kühe, Pferde und Schweine. Die Armen, die keine Stallungen besassen, nur Ziegen. Diese Darlehen sollten binnen zwei bis drei Jahren getilgt werden. Mit dem zurückgeflossenen Geld sollte weiteren Bedürftigen geholfen werden.

Diese Genossenschaften haben auch Werkstätten eingerichtet; das Hausgewerbe erreichte eine grosse Bedeutung. Durch die neue wirtschaftliche Unterstützung erhielten die Bauernfamilien nun auch ein ausreichendes Einkommen für die Winterzeit.

Die grösste und erfolgreichste Tätigkeit dieser Genossenschaften war die *landwirtschaftliche Wohnungsbauaktion.* Es herrschte nicht nur Mangel an Wohnungen, sondern die bestehenden Landarbeitersiedlungen waren auch sehr dürftig. Sie bildeten einen steten Herd für die gefährlichste ungarische Volkskrankheit: die Tuberkulose. Trotz des Mangels an Baumaterialien wurden in den Jahren 1940/44 insgesamt 10 000 Familienhäuser gebaut. Ganze Siedlungen und auch neue Dörfer entstanden. Die Arbeiter sollten in 30 Jahren den Wert des Hauses ohne Zins bezahlen. Es bestand sogar die Absicht, den kinderreichen Familien vom vierten bis zum zehnten Kind Ermässigungen im Betrag von je 10 % zu gewähren. Ein Landarbeiter mit zehn Kindern sollte also der Genossenschaft binnen 30 Jahren nur 30 % des gesamten Wertes zurückzahlen.



Im Laufe eines einzigen Jahres wurde ein ganzes Dorf errichtet.



Grosse Freude in der Familie bereitete die Ankunft der «sozialen» Kuh.

Selbstverständlich konnten diese Aktionen der Volkswohlfahrtsgenossenschaften die soziale Not nicht beheben. Es wäre nötig gewesen, die Auswirkungen dieses Versuches über mehrere Jahre hinweg zu überblicken und die soziale Entwicklung dieser Volksschichten zu beobachten. Aber in der Nachkriegszeit wurde die Tätigkeit dieser Genossenschaften immer geringer.

O.

Volkswirtschaft

Bundesrätliche Ablehnung eines einheitlichen Brots

Auch die Konsumgenossenschaften dagegen.

Die Delegiertenversammlung des Schweiz. Bäcker- und Konditorenmeisterverbandes fasste am 25. Mai 1948 in Interlaken eine Resolution, in welcher die sofortige Schaffung eines einheitlichen Mehl- und Brottyps verlangt wird. Der Verband erhielt vom Chef des Volkswirtschaftsdepartements, Herrn Bundesrat Rubattel, u. a. folgende Antwort:

1. Für die Einführung des Halbweissbrotes waren bekanntlich massgebend die Notwendigkeit einer zweckmässigen Verwertung des uns von den USA zwangsweise zugeteilten Weizenmehles und der dringende Wunsch der Oeffentlichkeit, die Aufwendungen des Bundes für die Verbilligung des Brotes zu vermindern. Beide Voraussetzungen treffen heute noch im wesentlichen zu: Seit der Einführung des Halbweissbrotes haben uns nämlich die Vereinigten Staaten und Kanada an Stelle von Weizen weitere rund 42 000 t Mehl geliefert: auch müssen wir mit der Möglichkeit weiterer Mehlzuteilungen rechnen, solange in den hauptsächlichsten überseeischen Produktionsländern das Brotgetreide der staatlichen Bewirtschaftung unterliegt und der Getreideexport nicht wieder dem Handel freigegeben wird. Dass die andere Voraussetzung für die Einführung und Beibehaltung des Halbweissbrotes: die Notwendigkeit weiterer Einsparungen im Bundeshaushalt heute so gut Geltung besitzt wie im März 1947, bedarf wohl keiner näheren Begründung.

2. Die Einführung eines Einheitsbrotes im Sinne Ihres Begehrens würde nicht nur den Erlass einer neuen, auf ausser-

ordentlichen Vollmachten beruhenden Vorschrift bedingen, sondern käme praktisch einem Rückschritt in die Kriegswirtschaft gleich.

3. Es scheint uns sodann fraglich, ob die Verwirklichung des von Ihnen unterbreiteten Vorschlages in der breiten Oeffentlichkeit sehr begrüsst würde. Wenn wir daran denken, dass sich an der Konferenz vom 13. Juli 1948 im Bernerhof nicht nur die Delegierten der grossen Konsumentenorganisationen, sondern auch die Vertreter einer namhaften Vereinigung des Bäckergewerbes und einzelne Müller gegen die Schaffung eines Einheitsbrotes aussprachen, möchten wir diese Frage nicht ohne weiteres bejahen.

4. Gewiss ist Ihnen bekannt, dass das Bestreben des Bundesrates je und je dahin ging, Brotqualität und -preis möglichst stabil zu halten, da Aenderungen in diesen Belangen gewöhnlich tiefgehende Rückwirkungen in der Oeffentlichkeit zeitigten. Ihr Vorschlag auf Schaffung eines Einheitsbrotes birgt in dieser Hinsicht Risiken, die zu denken geben müssen, führt er doch letzten Endes darauf hinaus, Brotpreis und -qualität grundlegend zu ändern.

5. Schliesslich sei noch erwähnt, dass der Brotkonsum sich gegenwärtig im Landesdurchschnitt zu rund 53 % auf Halbweissbrot und zu zirka 47 % auf Ruchbrot verteilt. Zwischen den verschiedenen Landesgegenden und Bevölkerungskreisen bestehen dabei sehr starke Unterschiede. Würde bei dieser Sachlage Ihrem Begehren entsprochen, so könnten sich die bisherigen Konsumenten von Halbweissbrot, d. h. mehr als die Hälfte der Schweizer Bevölkerung, füglich darüber beschweren, dass sie gezwungen werden, dunkleres Brot zu essen als bis anhin; wahrscheinlich würden diese Konsumentenkreise auch Mühe haben zu begreifen, weshalb sie nun auf einmal für ihr Brot weniger zahlen müssten, als sie eigentlich zu zahlen gewillt sind.

Umgekehrt würden sich die Konsumenten von Ruchbrot mit Recht dagegen auflehnen, dass ihnen zugemutet wird, für ihr Brot inskünftig wesentlich mehr zu zahlen, zumal dieses in ihren Augen bezüglich Qualität dem bisherigen Ruchbrot nachstehen dürfte.

Brot dank der Kartoffel!

* Armeereform, Sicherstellung der militärischen Bereitschaft, Modernisierung der Ausrüstung sind Schlagzeilen, Pläne, Programme, deren Verwirklichung die Erfahrung des letzten Krieges verlangt. Bereitschaft ist die Forderung der Stunde, ja, aber Bereitschaft auf allen Gebieten, und zwar sowohl in militärischem wie vor allem auch in wirtschaftlichem Sinne. Vergessen wir nicht, dass die Schweiz nur dank den vorsorglichen Massnahmen der verantwortlichen Behörden und der Anstrengung aller an einer Hungersnot vorbeigegangen ist.

Anlass zu einiger Besorgnis gibt der in letzter Zeit fühlbar zurückgehende Kartoffelkonsum. Gewiss, das Bedürfnis nach Abwechslung ist mehr als verständlich, Teigwaren und Reis sind auf jedem Speisezettel gerne gesehen. Aber was geschieht mit der Kartoffel? «So pflanzt einfach weniger an!» lautet das rasche Urteil des Laien. Der Landmann sieht jedoch die Angelegenheit mit etwas andern Augen. Er weiss, dass er seine Felder nicht ausnahmslos mit Getreide bepflanzen kann, höchstens zu zwei Dritteln. Einen Drittel muss er wohl oder übel für Hackfrüchte reservieren, ob nun die Nachfrage danach bestehe oder nicht. Auf 200 ha Getreidefelder kommen also praktisch 100 ha Kartoffeln, Gemüse und Rüben, wobei sowohl beim Gemüse wie namentlich bei den Zuckerrüben der Absatz bekanntlich beschränkt ist. Hält sich der Bauer nicht an diese Regel, so gibt es wegen einseitiger Ausnützung Bodenmüdigkeit; Schädlinge, Krankheiten und das Unkraut nehmen überhand. Folglich bildet ein ausgedehnter Kartoffelbau betriebswirtschaftlich die Grundlage für den Brotgetreidebau: ohne Kartoffeln kein Brot, kann mit guten Gründen behauptet werden.

Kurze Nachrichten

Schwächetendenzen auf dem Welttextilmarkt. Seit fünf Jahren zum erstenmal wurde der offizielle USA-Baumwollpreis herabgesetzt. Auch die kurzfaserige ostindische Faser erfuhr eine erhebliche Preisreduktion. Diese Preisermässigungen hängen zum Teil mit den guten Ernteaussichten zusammen. Die peruanische Baumwolle blieb fest. Auch der Wollmarkt scheint vor einem Umschwung zu stehen. Die Kunstfaserproduktion läuft ebenfalls in allen Ländern auf hohen Touren. Das Angebot steigt. «Schweiz. Wirtschafts-Kurier»

Rekordgewinne der USA-Oelindustrie. Im ersten Semester dieses Jahres hat die amerikanische Oelindustrie die höchsten Reingewinne in der Geschichte des Landes erzielt. Mit einer Milliarde Dollars stehen sie um 82% über den Gewinnen des ersten Halbjahres 1947.

England wird 10 Millionen Tonnen Kohle an die Marshall-Plan-Länder liefern. England wird in den nächsten zwölf Monaten 10 Millionen Tonnen Kohle an die Marshall-Plan-Länder liefern. Um dies zu ermöglichen, wird jedoch in England selbst die Kohle weiterhin rationiert bleiben.

Kreisverbände

Kurs für Revisoren und Vorstandsmitglieder des Kreises VIII

am Samstag, dem 14. August, in St. Gallen

Präsident *Geser* begrüsste die zahlreich erschienenen Delegierten und umschrieb die Gründe, die den Kreisvorstand zur Durchführung dieses Kurses bewogen hatten. Der starke Wechsel in den Vereinsvorständen und den Kontrollstellen während des Krieges liess es als opportun erscheinen, die neuen Funktionäre mit ihren Rechten und Pflichten und der damit verbundenen Verantwortung näher bekanntzumachen.

Obwohl die Veranstaltung auf einen Samstagnachmittag angesetzt war, um den Teilnehmern den Sonntag nicht zu schmälern, ergab der Appell 66 Teilnehmer. Präsident Geser entbot einen speziellen Willkommgruss dem Tagesreferenten Herrn *Bleile* von der Treuhandabteilung des V. S. K. sowie Herrn *O. Bichsel* vom Lagerhaus Wülflingen.

Herr Bleile orientierte vorerst in einem wohldurchdachten und von gründlicher Kenntnis zeugenden Vortrag über die Rechte und Pflichten der *Kontrollstelle* in Anlehnung an die entsprechenden Gesetzesparagraphen, die nach seiner Ansicht in vielen Fällen etwas an Klarheit zu wünschen übrig lassen. Er machte auch darauf aufmerksam, dass viele Vereine diese Mängel durch verschärfte Paragraphen in ihren Statuten behoben hätten und den Revisoren erhöhte Verantwortung überbürden würden, die im Gesetz nicht verankert seien.

Der Referent warnte vor gutgläubiger, leichtfertiger Revision. Er klärte die Kontrollstellen darüber auf, dass es in ihrem Ermessen stehe, wann sie Revisionen durchführen wollen und welchen Teil der Buchhaltung sie zu behandeln gedenken; auch Kassastürze sollen immer unangemeldet durchgeführt werden. An Hand von zahlreichen Beispielen aus seiner Praxis gibt der Referent Aufschluss über die vielen Möglichkeiten von unredlicher Buchung und die Arbeitsweise, um solchen Schlichen auf die Spur zu kommen. Nach seinem Dafürhalten sollte jede abpunktierte Faktura mit einem deutlichen Stempel «Revidiert» gezeichnet werden, damit nicht in spätern Zeiten die gleichen Rechnungen wieder zu einer Buchung verwendet werden könnten. Auch vor der Anlegung von stillen Reserven, von denen die Kontrollstelle und oft auch die wenigsten Vorstandsmitglieder Kenntnis haben, warnt er, da sie oft zu Unterschleifen führen. Jedes Wechsel im Kapital- und Werttitelbestand soll protokolliert werden. Der Bericht der Treuhandabteilung über die Revision bei den Vereinen dürfe nicht in einer Schublade der Verwaltung verschwinden, sondern müsse den Revisoren zu erneuten Kontroll- und Vergleichsmöglichkei-

ten ausgehändigt werden. Inventur-, Jahresabrechnung und Bilanz sollen immer von den verantwortlichen und zeichnungsberechtigten Funktionären unterschrieben werden, um den diesbezüglichen gesetzlichen Vorschriften Genüge zu leisten. Betriebsrechnung und Bilanz sollen nie kontrolliert werden, bevor alle Additionen mit Tinte eingetragen sind. Die Schweigepflicht der Revisoren gegenüber Drittpersonen erachtet der Referent als selbstverständlich.

Präsident *Geser* verdankte die zweistündige, aufschlussreiche Aufklärung und fügte noch weitere persönliche Beobachtungen bei.

Die *Diskussion* wurde von *Jeanette*, Romanshorn, benützt, der darauf hinwies, dass der Kontrolle der Emballagen die nötige Aufmerksamkeit geschenkt werden müsse, da sie besonders bei grösseren Vereinen Unterschleife des Magazinchefs verunmögliche und die Vereine vor vermeidbaren Schäden bewahre. — *Naef*, Arbon, betont, dass vielfach bei der Wahl der Revisoren zu wenig vorsichtig vorgegangen werde, da oft Mitglieder gewählt würden, die nicht über die nötigen Fähigkeiten verfügen. Allfällige Vakanzen sollten durch Anfragen bei fähigen Mitgliedern vorbereitend studiert werden, damit die Generalversammlung nicht Fehlwahlen treffe. Er betonte, dass auch Nichtmitglieder in die Kontrollstelle gewählt werden können. Unregelmässigkeiten der Verwaltung müssen sofort gemeldet werden, da ein Zuwarten, um den Fehlbaren zu schonen und ihm die Möglichkeit zum Gutmachen zu geben, oft zu noch grössern Verlusten geführt habe.

Herr *Bleile* gab die Anweisungen, wie in den genannten Fällen vorzugehen ist.

In seinem zweiten Referat über *Rechte und Pflichten von Vorstandsmitgliedern* erläuterte Herr *Bleile* vorerst die Rechte und Pflichten der Generalversammlung als der obersten Behörde. Beschlüssen der Generalversammlung hat die Verwaltung strikte nachzuleben. Bei liederlicher oder schädigender Tätigkeit der Verwaltung oder einzelner Funktionäre kann von 10 Prozent der Mitglieder eine ausserordentliche Generalversammlung verlangt werden.

Die Mitglieder der Verwaltung werden in der Regel, sofern die Statuten des Vereins nicht einen andern Turnus vorsehen, auf vier Jahre gewählt, können aber nach diesem Zeitabschnitt wieder gewählt werden.

Der Referent warnte vor der Erteilung zu grosser Kompetenzen an die Verwalter. Umbauten sollen nicht beschlossen werden, bevor die gesamte Verwaltung nicht Einsicht in die Pläne und Kostenberechnungen genommen hat und die Frage, ob die Kosten tragbar seien, reichlich geprüft worden ist.

Das Referat wurde von der Versammlung lebhaft applaudiert.

Die zweite genossenschaftliche Landsgemeinde der Vereine des Kreises IIIa im Grauholz

findet am Sonntag, den 29. August statt

Wieder geht es darum, von der Kraft der Genossenschaftsidee zu zeugen, sich einzusetzen dafür, dass den Genossenschaften Gerechtigkeit widerfährt. Letztes Jahr stand die imposante, von Tausenden besuchte Kundgebung im Zeichen der AHV. Dieses Jahr treffen sich die Genossenschafter des Kreises IIIa mit ihren Familien, um der *in unserer hundertjährigen Bundesverfassung verankerten Freiheiten* und der vaterländischen Verpflichtung der Genossenschaften zu gedenken, wie auch um gegen die

ungerechte Besteuerung der Rückvergütung

zu demonstrieren.

Ueber 6000 Teilnehmer waren es letztes Jahr. Prächtig haben sich die Vereine im Kreise IIIa für den Erfolg der Tagung eingesetzt. Auch von ausserhalb des Kreises IIIa fanden sich zahlreiche Genossenschafterinnen und Genossenschafter ein.

Ein imposantes Fest steht uns bevor.

Wir erhoffen wieder einen strahlenden Sommertag. Für Unterhaltung ist in reichem Masse gesorgt. Auch für Kinder wird es nicht an Zeitvertreib fehlen. Der nahe Wald wird wenn nötig kühlenden Schatten spenden.



Genossenschaftliche Landsgemeinde im Grauholz 1947

Die Vereine des Kreises IIIa setzen sich für einen starken Aufmarsch der Freunde der Genossenschaft ein.

Auch die Genossenschaftliche Landsgemeinde des Jahres 1948 soll zu einem Wahrzeichen der Tatkraft der Genossenschaftsbewegung im Dienste der sozialen Gerechtigkeit werden.



Für die PRAXIS



Barzahlung

ist einer der Grundsätze unserer Genossenschaft, und zwar derjenige, der nicht nur in der einzelnen Familie, sondern in der Genossenschaft als Wirtschaftsgebiet und darüber hinaus in der Volkswirtschaft Uebersicht, Ordnung und Zuverlässigkeit in finanziellen Belangen garantiert. Die armen Weber in Rochdale haben aus bitterster Erfahrung heraus diesen Grundsatz aufgestellt. Er ist vielleicht noch keine Genossenschaftsfamilie härter angekommen als gerade jene verschuldeten Arbeiterfamilien; aber gerade sie haben ihn wohlweislich nicht mit einem resignierten «unmöglich» abgetan!

Es kann nun aber auch der grundsatztreuesten Genossenschafterin passieren, dass sie sich verrechnet, dass sie «kai Münz meh» hat oder dass sie «'s lätz Portemonnaie» mitnimmt und also im Laden kleine Ausstände entstehen. Das ist an und für sich nicht schlimm; es kann nur schlimm *werden*, wenn die Verkäuferin sich nicht richtig verhält — wenn sie z. B. sagt: «Si könne's jo en *andermol* (oder: *gläggetlig emol)* bringe», statt: «*Sie könne mer's jo morn (oder: 's nägscht Mol) bringe.*» Noch schlimmer wird es, wenn die Verkäuferin dann «Hemmungen» hat, an diese Resten zu mahnen, und darauf wartet, dass die Mitglieder selber einmal daran denken.

Gerade weil jedes Mitglied weiss, dass in der Genossenschaft Barzahlung Grundsatz ist, braucht die Verkäuferin keine Hemmungen zu haben. Sie *soll* sogar beim *nächsten* Einkauf auf diesen Rest aufmerksam machen: «*Darf i grad no die ... Cts. Räscht vo geschter abzieh?*» oder «*Darf i grad die 2 Fr. 20 vom letschte Mol drzuezelle?*» oder «*Darf i grad no die 4 Fr. vom letschte Frytig miträchne?*» Wenn Sie das nach der Addition unauffällig und höflich fragen, werden Sie keinen Schwierigkeiten begegnen. Die allermeisten Hausfrauen sind froh, wenn man sie mahnt, solange sie sich selber mühelos erinnern können. Es kann höchstens passieren, dass die Käuferin den Betrag nicht abziehen lassen kann, weil ihr Geld nicht ausreicht, dann wird die Verkäuferin ruhig sagen: «*I ka's jo 's nägscht Mol (morn) no abzieh.*»

Damit nun aber «'s nägscht Mol» auch nach diesem Betrag gefragt wird, ist notwendig, dass *jede* Verkäuferin Einsicht hat in die Ausstände und dass sie auch *jeden Morgen* Einsicht *nimmt* in die Ausstände. Hüten Sie sich zu sagen: «Isch jetz nit no ebbis uffgschribe?» oder «'s isch, glaub', no-n-e Räscht.» Schauen Sie unauffällig auf der Liste nach, *bevor* Sie reden.

Auf diese Weise bleibt Ihre Ausstandsliste klein, und Sie ersparen sich Auseinandersetzungen, die zu den unangenehmsten und verhängnisvollsten gehören, und Ihre Mitglieder gewöhnen sich ziemlich schmerzlos an Ihre Pünktlichkeit im Einhalten dieses genossenschaftlichen Grundsatzes. (Wenn Sie Rat brauchen in einer solchen Angelegenheit, wenden Sie sich unter «L. E.» an die Redaktion des «Konsum-Verein».)

L. E.

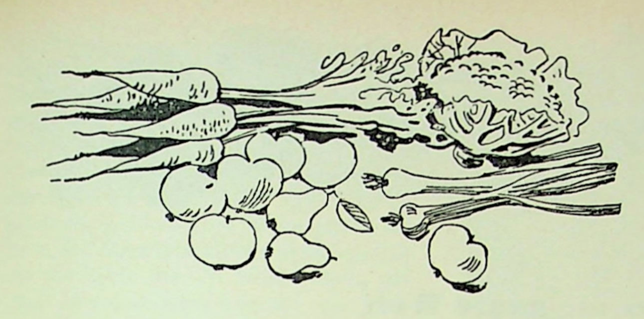
Die Atmosphäre des Ladens

In einem gut geleiteten Geschäft und bei Verkäufern, die ihren Beruf lieben und darin weiterkommen wollen, sollen gewisse Grundregeln befolgt werden, die eine Laden-Atmosphäre schaffen, die man nicht überall findet und die dem Kunden, ohne dass er sich dessen bewusst ist, so gefällt, dass er immer wiederkommen muss. Der Kunde sucht nicht nur die Ware, die ihm Freude oder Nutzen bereiten soll, sondern er sucht zu gleicher Zeit ganz unbewusst einen menschlichen Kontakt, ohne den der Mensch nun einmal nicht leben kann. Er will als Mensch behandelt und beachtet werden, und er will zugleich einen Menschen treffen und von ihm ein kleines Stück seiner Seele bekommen. Setzen wir diese Gedanken in die Praxis um, so ergeben sie eine freundliche Begrüssung beim Betreten des Ladens; ein freundliches Lächeln während des Bedienens; ein freundliches «Danke» beim Abschied. Immer wieder muss gesagt werden, dass der Kunde beim Betreten des Ladens begrüsst werden muss. Er darf nicht das Gefühl bekommen, vor einem Beamtenschalter zu stehen und zu warten, bis die Reihe an ihn gekommen ist und er wie eine Nummer aufgerufen wird. (Beachten Sie einmal, in wieviel Läden heute diese einfachste Regel geübt wird. Ich selbst verlasse jeden Laden, in dem ich nicht begrüsst werde, wenn ich warten muss, und das führt dazu, dass ich gelegentlich dreimal hintereinander den Laden verlassen muss. Uebrigens hat man in einem solchen Fall das Gefühl, der Verkäufer sei froh, dass man gegangen ist und ihm keine Arbeit verursacht hat).

Niemand hat gerne mit einem Griesgram zu tun. Jedermann dagegen fühlt sich wohl im Kreis glücklicher Menschen, und das zeigt sich daran, dass alle eine freudige Miene zur Schau tragen, selbst dann, wenn es ihnen eigentlich innerlich traurig zumute ist, weil irgendein persönliches Erlebnis uns traurig gestimmt hat. Wer aber verkaufen will, wer dazu beitragen will und muss, dass in einem Laden eine gute Atmosphäre entsteht und vom Kunden empfunden wird, der muss ihn lächelnd bedienen, muss höflich, freundlich und zuvorkommend sein, und zwar nicht nur gegenüber höflichen, freundlichen und zuvorkommenden Kunden, sondern auch gegenüber ausgesprochen unfreundlichen Menschen, die uns das Leben zur Hölle zu machen suchen, was aber nicht gelingt, wenn wir jede Grobheit lächelnd ignorieren.

Hat der Kunde gekauft, begleitet man ihn zur Türe, wenn das möglich ist und sagt ihm Adieu. Ueberlegen Sie einmal, was dieses Wort bedeutet. «Gott befohlen», und das ist es, was wir empfinden müssen, wenn wir ihm die Türe öffnen. Man sagt, dass der Italiener und besonders der Spanier die Abschiedsworte so gefühlvoll aussprechen, dass man zu einzelnen von ihnen nur deshalb einkaufen geht, um ihr «Dankeschön — auf Wiedersehen» zu hören. Dieser Abschiedsgruss ist nach Ansicht der Verkaufsexperten fast noch wichtiger als die Begrüssung, obwohl beides beachtet werden muss, denn er soll bewirken, dass der Kunde wiederkommt. Und davon, dass «der Kunde wiederkommt», hängt das Gedeihen des Geschäftes ab, das sowohl den Verkäufer wie den Chef ernährt.

Aus «Organisator», Monatsschrift



Die Marge reicht,

wenn Sie Ihr Gemüse am Abend in den Keller stellen und am Morgen sauber zurüsten. Steht Ihr Blechbehälter vergessen und verlassen, oder füllen Sie ihn jeden Abend 1 cm hoch mit frischem Wasser und stellen Sie Ihre übrig gebliebenen Salate usw. ein? (dünnes Scheibchen vom Strunk abschneiden!).

Sie haben zufriedene Obstkäuferinnen,

wenn Sie bei jedem Obstverkauf Ihr prüfendes Auge über Ihre Obstbehälter schweifen lassen und angesteckte Früchte *sofort* herauslesen. Sie arbeiten sich damit vor für das Erlesen am Abend und am Morgen, und Ihr Obstvorrat sieht den ganzen Tag «gluschtig» aus.

Ihre Trauben von heute

müssen morgen auch noch «amächelig» aussehen. Stellen Sie sie also über Nacht in den Keller ans offene Fenster. Neben dem Traubengitter liegt die Schere; schneiden Sie schlechte Beeren heraus, wenn Sie solche beim Verkauf entdecken.

Die Chauffeure

werden von Ihrer Verwaltung dazu angehalten, dass sie *sorgsam* umgehen mit Obst und Gemüse. Bestehen Sie darauf, das sie sich auch beim Ablad im Laden an diese Pflicht halten. Obst und Gemüse sind teuer; sie müssen wenigstens *preiswert* erhalten werden.

L. E.

Selbstbedienungsladen und Konsumgenossenschaften

Nachdem bereits in einzelnen Ländern, wie u. a. in Schweden, die Konsumgenossenschaften Selbstbedienungsläden besitzen und die ersten in unserem Land eröffnet wurden, steht die Frage ihrer Einführung bei den schweizerischen Konsumgenossenschaften ebenfalls zur Diskussion. Deshalb ist es begreiflich, dass im «Amerikanischen Diskussionszirkel» des diesjährigen Freidorfkurses für Leiter genossenschaftlicher Studienzirkel die Selbstbedienungsläden debattiert wurden. Die Befürworter befanden sich in offensichtlicher Mehrheit, immerhin war man sich darüber klar, dass die Einführung der Selbstbedienungsläden an bestimmte Voraussetzungen geknüpft ist.

Die Argumente waren ungefähr die folgenden:

Der Selbstbedienungsladen wird sich höchst wahrscheinlich in den Städten bis zu einem gewissen Grade durchzusetzen vermögen, weshalb die Konsumgenossenschaften nicht zurückstehen dürfen. Daher ist der Selbstbedienungsladen auch für die Konsumgenossenschaft grundsätzlich zu empfehlen. Selbstverständlich werden sich hierfür nur die Städte eignen, wo ein zentral gelegener Selbstbedienungsladen den nötigen Anklang finden wird.

Die Gegner wiesen vor allem auf den Umstand hin, dass durch den Selbstbedienungsladen der direkte Kontakt zwischen Konsument und Genossenschaft, resp. Verkäuferin, statt verbessert wesentlich verschlechtert würde. Da aber die Befürworter bemerkten, dass ja nur ein Geschäft und nur in den Städten für diesen Zweck ausersehen und die grosse Zahl der Filialen weiterhin auf der heutigen Grundlage geführt würden, wäre noch genügend Gelegenheit vorhanden, die Beziehungen zwischen Konsumenten und Genossenschaft enger zu gestalten.

Dabei war man sich durchaus klar, dass in dieser Angelegenheit nichts überstürzt werden dürfe, dass alles genau abzuklären sei; immerhin würde sich ein Versuch an einem gut gelegenen zentralen Ort lohnen.

g.

Als das Wort des Kunden Gesetz war

Eine grosse Firma hat kürzlich eine Kontrolle ihres Büropersonals vorgenommen, um die Berechtigung der vielen Klagen, die von Kunden einliefen, nachzuprüfen. Es stellte sich heraus, dass die meisten Reklamationen Angestellte betrafen, die seit 1940 eingestellt worden waren und die nie die Zeit erlebt hatten, in denen das Wort des Kunden Gesetz gewesen war. Diese Angestellten hatten, so heisst es, vielfach die Gewohnheit, Anfragen, Reklamationen, ja sogar Telegramme unbeantwortet zu lassen und in ihren Briefen an die Kunden einen unhöflichen oder ironischen Ton anzuschlagen. «Büro und Verkauf»

Wettbewerb unter Genossenschaftsangestellten

* Der Konsumverein in Southport, England, führt während des ganzen Jahres einen Wettbewerb durch, bei dem die eifrigsten Angestellten mit verschiedenen Geldpreisen in einem Gesamtwert von 100 £ ausgezeichnet werden. Das Personal der Lebensmittelabteilung kämpft auch noch für einen Sonderpreis, der ihm die Möglichkeit bringt, die Londoner Mustermesse zu besichtigen. Die Chauffeure und die Angestellten der Milch- und Kohlenabteilung können eine freie Fahrt nach London in der Zeit der Motor- und Autoausstellung gewinnen.

Wissen Sie,

dass *neue* Gedanken hauptsächlich während des Gesprächs entstehen? Ein Gedankenaustausch, eine Diskussion fördert manchen guten Einfall zutage. «Fachsimpeln» — besonders wenn die Gesprächspartner ernsthaft um bessere Leistung bemüht sind — macht initiativ.

Aber auch

die Lektüre kann uns manche ungeahnte «ideale» Lösung finden lassen. Vielleicht ist das, was empfohlen wird, nicht gerade das für Sie Geeignete; aber der dargelegte Gedanke findet in Ihrem eigenen Denken Anklang, und es kommt eine eigene Idee zum Reifen, die Ihnen *Ihren* besten Weg weist.

L. E.



Was in einem Konsumladen «natürlich» nie vorkommt.

«Entschuldigen Sie, Fräulein, störe ich?»

(Evening Standard)

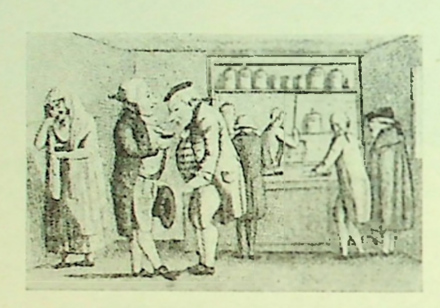
Auf Du und Du mit Ihren Waren!

Ein Kraut erobert die ganze Welt

Voll süssen Duftes, angefüllt vom warmen Atem der Tropen, mit der Kraft aller Fruchtbarkeit, ist das braungoldene Kraut, das die Menschheit Tabak nennt und dessen Kundschaft vom Kap der guten Hoffnung bis zu den Eskimos Grönlands reicht. Dem Indianer im Gran Chaco ist es so gut Freudenspender und Sorgenvertreiber wie dem Seemann in den Gewässern des Pazifiks und dem Sennen auf der Riffelalp. Die «trostspendende» Kraft des Tabaks wurde von den Europäern zum ersten Male im Jahre 1492 bei den Indios erkannt, die aus dem Kalumet Rauch sogen und diesen wieder aus dem Munde in die Winde bliesen. Eine Sitte, die bei den Matrosen des Kolumbus bald Nachahmer fand. Das Rauchen schlug sie derart in Bann, dass sie es künftighin nicht mehr lassen und auch nach ihrer Rückkehr nach Europa nicht mehr missen wollten, weshalb sie Setzlinge der Pflanze mit nach der Iberischen Halbinsel brachten. Doch in Las Palos mögen die Einheimischen eher gelacht haben über die rauchenden Matrosen. Es war damals wie heute. Mode konnte nur das werden, was von massgebenden Kreisen akzeptiert wurde. Nach dem Tode von Kolumbus erhielt Ferdinand Cortez den Auftrag, weitere Gebiete der neuentdeckten Inseln für die spanische Krone zu erobern. Montezuma überhäufte die Spanier mit Geschenken, die ein ganzes Schiff füllten und unter denen sich als vornehmste Gabe auch Tabak befand. Der spanische Hof wusste jedoch mit den Geschmeiden mehr anzufangen als mit dem seltsamen Kraut, das für einige wilde Abenteurer gut genug sein mochte, aber nicht für vornehme Herren des Hofes taugte. So pflanzte man Tabak als Kuriosität in den königlichen Gärten. Aerzte wollten erfahren haben, Tabak sei das einzige Heilmittel gegen jene Krankheit, von der man behauptete, Kolumbus habe sie mit seinen Karawellen nach Europa eingeschleppt. Der König wünschte deshalb die Heilkraft der Pflanze kennen zu lernen, und der damals am portugiesischen Hof lebende französische Arzt Jean Nicod, Seigneur der Villemain, untersuchte den angeblichen indianischen Heilstoff. An Katharina von Medici sandte er Tabakstaub gegen Migräneanfälle als Schnupfpulver. Und da der durch das Schnupfen des Tabakstaubes erzeugte Niesreiz der Königin Erleichterung verschaffte, ward das Beispiel bald nachgeahmt, und am Hofe begann

das Schnupfen

Damen und Herren von Adel klappten, wenn sie sich begegneten, silberne Tabatièren auf und boten sich gegenseitig Tabak an. Mit gespreizten graziösen



Tabakladen der Rokokozeit. Nicht nur die Herren, sondern auch das zarte Geschlecht frönte damals dem Tabakgenuss und «schnupfte».

Fingern, die aus einer Flut von Spitzen hervorguckten, wurde ein Prischen des parfümierten Spaniols goutiert. Jene Zeit der bonmots und des Esprit ist ohne das chevalereske Angebot der Prise undenkbar. Die Schmuckfreude und die Glanzliebe schufen immer neue Formen von Tabatièren, die dann mit graziöser Gebärde in die zarten Hände amoureuser Frauen und galanter Herren kamen. Faszinierende Persönlichkeiten wie die Pompadour und Casanova gehörten zu jenen Kreisen, in denen die Prise zum Zeremoniell gehörte. Der scharfe Witz Voltaires scheint mit spitzen Fingern aus solchen Dosen entnommen zu sein — die seine war übrigens ein Geschenk der grossen Katharina von Russland — und noch Friedrich der Grosse und Napoleon hatten Schnupftabak in ihren Gilettäschchen. Als aber nach der Französischen Revolution der Adel seine grosse Rolle ausgespielt hatte und das Bürgertum an Stelle der lebenslustigen, verschwenderischen Hofdamen und Kavaliere trat, verlor der Kult des Schnupfens seine Bedeutung. Eine andere Art des Tabakgenusses löste das Schnupfen ab, es war das Rauchen

der Pfeife,

die, dem indianischen Kalumet nachgebildet, sich bald grosser Beliebtheit erfreute. Mochte das Rauchen von seiten der Obrigkeit als schädlich angeprangert werden und empfindliche Strafen darauf gesetzt werden, es nützte nicht viel. Wer einmal Freude an dem «Laster» gefunden hatte, der konnte es nicht mehr entbehren. Ja selbst in den Kirchen wurde geraucht, weshalb die Geistlichkeit dagegen einschreiten musste. In den oberen Schichten, besonders in England, bildeten sich regelrechte Raucherklubs, und zu Sir Walter Raleighs Zeiten fand man sich zu den «smoking parties» zusammen, hiess es doch «to blow a pipe sociably», was soviel bedeuten mag, wie gemütlich zusammenzusitzen und ein Pfeifchen zu schmauchen. Die Holländer brachten die Tonpfeifen in Gebrauch, deren Porosität den Tabaken den beizenden Geschmack entzog und den Rauch vortrefflich kühlte.

Im Orient, bei den muselmanischen Völkerschaften, wo der Genuss des Alkohols verboten war, bürgerte sich rasch die Wasserpfeife, Nargileh, ein. Im 18. Jahrhundert erfand dann ein Budapester Schuster die Meerschaumpfeife, die binnen kurzem alle Raucher zu ihren Freunden zählen konnte. Die europäischen Völker hatten den Rauchgenuss der Indianer allmählich mehr kultiviert, suchten aber immer noch nach verfeinerten Genüssen, und so tauchte anfangs des 19. Jahrhunderts in den Strassen erstmals das Rauchen von

Zigarren

auf. Die Bürger erblickten zuerst eine Modetorheit in dieser Art des Tabakgenusses, dann fanden sie aber doch bald Geschmack an den aus Havanna und Kuba kommenden Glimmstengeln, die sich aus den kunstlosen und unsymmetrischen Rauchrollen der Tolteken und Azteken nun zu wohlgeformten Zigarren entwickelt hatten. Die Zigarrenfabrikation erforderte freilich noch eine weitaus sorgfältigere Bearbeitung

der Tabakblätter als die des Pfeifentabaks. Da sassen dann die Herren im Tabakladen auf hohen Kisten und sogen an den in Brand gesteckten, gerollten Tabakblättern, von denen Henrik Carlings sagte, sie hätten einen Geschmack, als seien sie in Champagner getaucht worden. Ihre Kulmination erlebte die Zigarrenkultur wahrscheinlich um die Mitte des 19. Jahrhunderts, als Paul Heyse dichten konnte:

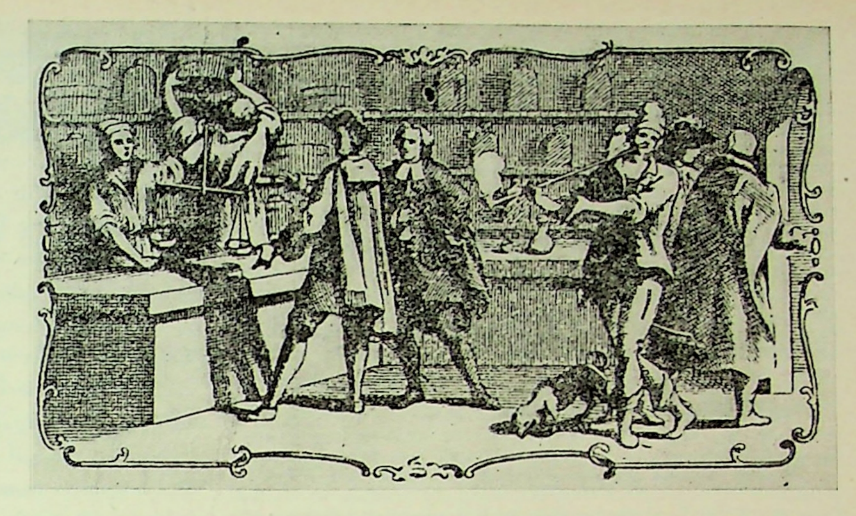
Und dann, Havannas Blume braun und schlank,
die schmerzeinlullend duftet mir am Munde,
dir, schweigende Gefährtin, sag ich Dank,
du halfst mir über manche schwere Stunde.

Die geruhsame Seelenverfassung, die es braucht, um eine Zigarre richtig geniessen zu können, kam mit der fortschreitenden Technisierung des 20. Jahrhunderts den meisten von uns abhanden, und man suchte nach einem Mittel des Rauchgenusses, das der nervösen Zeit besser zusagte. Aus den auf Kuba von Damen wie Herren gerauchten Papelitos, in Maisblätter gehüllten Tabakblättern, entwickelte sich

die Zigarette,

welche zuerst in Spanien aufkam. In Südrussland und der Türkei war man wegen des leichten Aromas der orientalischen Tabake bald ein Freund der neuen Mode geworden. An Stelle des Tschibuk und des Nargileh trat die Zigarette, welche die Soldaten des Krimkrieges später in Frankreich und England populär machten. So kamen die berühmten Voronzoff, Gold-Edge und Laferme auf und wurden viel gepriesen. Ueber die Herstellung der Zigarette, wie auch über die ganze Tabakfermentierung, Zubereitungsarten und die komplizierten Maschinerien der Stumpen- und Zigarettenfabriken zu sprechen, das würde den Rahmen unserer kleinen kulturgeschichtlichen Plauderei sprengen; uns interessiert ja auch nur das Endprodukt, die zwischen zwei Gängen einer Mahlzeit oder während einer Marschpause im Dienst (Begriff eine Zigarettenlänge), auf dem Weg zur Arbeit oder immer dann, wenn man nicht allzuviel Zeit zur Verfügung hat, gerauchte Zigarette. Da erquickt sich der nervöse Mensch der Gegenwart an dem Duft einer Zigarette, dem süssen, von Jean Nicod entdeckten Gift, das nach ihm Nicotin benannt wird. Und die Kundschaft des Tabaks reicht vom König und Premierminister fremder Staaten bis zum letzten Matrosen hinunter, bei uns vom Bundesrat bis zum Büetzer, und hilft allen das Erdendasein erträglicher gestalten.

Paul Frima



Intérieur eines Tabakladens. Hier kaufte man im 17. Jahrhundert den Tabak per Pfund — wie man auch im 19. Jahrhundert in England die Zigarren per Pfund kaufte.

Süssmost — ein idealer Obstvorrat

(Schluss)

Gar alles von diesen Werten kann man nicht erhalten. Auch beim sorgfältig gelagerten Obst geht nach einigen Monaten einiges vom Stoffgehalt verloren. Vielleicht wird bei der modernen Verarbeitungstechnik im Süssmost eher noch mehr gerettet. Jedenfalls ist es ein Mindestmass, was hier von der Wertsumme des lebendigen Erzeugnisses abgestrichen werden muss.

Die Süssmost-Herstellungsverfahren sind zahlreich und zum Teil recht verschieden. Sie gleichen sich aber in manchem Grundsätzlichem. Zunächst wird natürlich bei allen Verfahren das Obst *gut gereinigt.* Dann handelt es sich darum, den Saft, der aus der *Kelter* kommt, zu *klären* und von vornherein eine nachträgliche Trübung zu verhindern. Dieses Klären des Saftes besteht in der Entfernung des *Pektins,* eines Schleimstoffes, der zu einem beträchtlichen Teil bereits mit dem Trester beseitigt worden ist und übrigens ein heute mannigfaltig verwertetes, bei der Konfitürenherstellung, von der Konditorei und in der Käserei verwendetes Nebenprodukt der Mosterei bildet. Man kann die *Pektinausscheidung* durch Zusatz einer Gelatine-Tanninlösung oder durch das Einsetzen gewisser Fermente erzielen, die vom Chemiker als Pektolasen bezeichnet werden und das Pektin gewissermassen verzehren. Man kann den Most auch dadurch *«schönen»,* dass man ihn durch Pflanzenkohle presst, in deren feinem Kapillarnetz Trübstoffe festgehalten werden. Am vorteilhaftesten nimmt man das unvermeidliche *Filtrieren* in den modernen Asbestfiltern vor, die vollkommen neutral arbeiten und dem Saft nicht, wie bisweilen die Kohle es tut, wertvolle Aromasubstanzen entziehen.

Die geklärte Flüssigkeit läuft nun aber wegen ihres Zuckergehaltes noch Gefahr, in Gärung überzugehen. Man muss sie daher noch *pasteurisieren* oder sterilisieren, wie die Hausfrau eher sagen wird. Im Pasteurisierapparat wird aber sehr behutsam, immerhin auf mindestens ungefähr 60 Grad, erwärmt, wodurch die Gärungserreger getötet werden. Im Hausgebrauch pflegt man beim Sterilisieren leicht mit zu hohen Wärmegraden zu arbeiten und riskiert dabei, dass die empfindlichen Vitamine Schaden leiden.

Ein Problem bedeutete seinerzeit das Aufbewahren des entkeimten Saftes, der selbstverständlich, da er zuckerhaltig ist, jederzeit der Gärung verfallen kann, sobald wenigstens die Luft zu dem Getränk, das eingelagert wird, Zutritt hat. Auch hier haben nun wieder die Erfindungen schweizerischer Fachmänner vieles zum Vorteil des Produktes beigetragen. Die *Lagerung* des Süssmostes in gewerblichen Grossmengen geschieht im Sinne der Anregungen dieser Fachleute in geräumigen *Tanks.* Man verdrängt aus diesen zunächst die Luft, indem man die Gefässe bis zu oberst mit Wasser füllt. Dann vertreibt man dieses durch Kohlensäure, die man unter starkem Druck einführt. Alsdann pumpt man den Saft in den Tank, der nun in diesem fortwährend unter einem Kohlensäuredruck von acht Atmosphären steht und solcherweise, vor einer Nachgärung sicher, sachgemäss aufbewahrt werden kann. Das einzige, was man dabei in Kauf nehmen muss, ist die Imprägnierung des Getränkes mit Kohlensäuregas. Doch die meisten derer, die es geniessen, schätzen es ja noch höher, wenn es perlt.

Dr. Kg.

Die Bewegung im Ausland

Deutschland. * *Eintragung des Zentralverbandes deutscher Konsumgenossenschaften e. V.* Der am 7. Mai 1948 in Wiesbaden von den Vertretern der fünf konsumgenossenschaftlichen Landesverbände des Vereinigten Wirtschaftsgebietes, der GEG und der Konsumgenossenschaft Frankfurt eGmbH. gegründete ZDK ist am 20. Juli 1948 in das Vereinsregister beim Amtsgericht Hamburg eingetragen worden. Damit hat der seitherige Schwebezustand, unter dem sich der ZDK «in Planung» befand, erfreulicherweise sein Ende gefunden. Durch die Eintragung hat der ZDK die Rechtsfähigkeit erlangt, so dass er, wie vor 1933, seiner satzungsmässigen Zweckbestimmung als Spitzenvertretung der ihm angehörenden deutschen Konsumgenossenschaften im Rechts- und Geschäftsverkehr des In- und Auslandes auftreten kann.

Grossbritannien. *Der dritte «Peer» der englischen Genossenschaftsbewegung.* Mr. T. E. *Williams*, Mitglied der Direktion der englischen Grosseinkaufsgenossenschaft (C. W. S.), wurde zum Lord ernannt. Er ist der erste Direktor der Genossenschaft, dem diese hohe Würde zugekommen ist. Neben Lord Rusholme und Lord Morrison ist Mr. Williams der dritte Lord der englischen Genossenschaftsbewegung. Er arbeitete in seinem ganzen Leben für die genossenschaftliche und Arbeiterbewegung und ist Mitglied der Direktion der C. W. S. seit 1934. Mr. Williams heisst nun «Lord Williams of Ynyshir». Ynyshir ist sein Geburtsort, ein kleines Dorf in Wales, wo der neue Lord im kleinen Konsumladen seine genossenschaftliche Tätigkeit vor 42 Jahren begann.

Norwegen. *Wechsel in der Leitung des Verbandes norwegischer Konsumvereine.* Sowohl der Präsident, Andreas Juell, als der Sekretär, Randolf Arnesen, traten von ihrem Posten zurück, Juell, nachdem er von 1915—1919 Sekretär und von 1919—1948 Präsident, und Randolf Arnesen, nachdem er von 1919—1948 Sekretär des Verbandes gewesen war. An die Stelle von Andreas Juell trat als Präsident Sverre Nilssen, der bisherige Leiter der Genossenschaftsschule, und an die Stelle von Randolf Arnesen als Sekretär Peder Söiland, der bis dahin Redaktor der ungefähr unserem «Schweiz. Konsum-Verein» entsprechenden Monatsschrift «Forbrukeren» gewesen war. h.

USA. *Genossenschaften werden untersucht.* * Eine wirtschaftliche Untersuchung bezeichnete als Gründe für die derzeitigen Schwierigkeiten der amerikanischen Konsumgenossenschaften:

1. Schlechte Verwaltung.
2. Zerstreuung der Konsumläden.
3. Mangel an Zusammenarbeit in der Lebensmittelverteilung.
4. Ungenügende Zusammenarbeit innerhalb der einzelnen Konsumvereine.

Drei Fünftel von 200 untersuchten örtlichen Genossenschaften hatten im Jahre 1946 einen Wochenumsatz von weniger als 2000 $, und nur 8 % hatten mehr als 5000 $. Ihr Grosseinkauf betrug früher schätzungsweise zehn bis zwölf Millionen Dollars, und jetzt erreicht er nur noch 6 Millionen. Der Bericht stellt fest, dass nur eine völlige Reorganisation der Lebensmittelverteilung durch die einzelnen Konsumgenossenschaften die Lösung bringen könne. U. a. sollen die örtlichen Genossenschaften zu Regionalgenossenschaften zusammengefasst werden.

Die Direktion des östlichen Genossenschaftsverbandes in den Vereinigten Staaten hat schon einstimmig beschlossen, die Vorschläge des wirtschaftlichen Berichtes zu befolgen.

Bibliographie

Schweizerischer Familienkalender 1949. Buchdruckerei Volksstimme, St. Gallen. Fr. 1.40.

* Der Schweizerische Familienkalender ist prompt in seiner gewohnten gediegenen Ausstattung erschienen. Und schon beim ersten Durchblättern stellt man mit Befriedigung fest, dass all die bereits zur beliebten Tradition gewordenen nützlichen und vergnüglichen Rubriken auch den neuen Kalender bereichern: die Gartenanweisungen des bekannten Hansjakob, das Kalendarium, das Marktverzeichnis, die Anleitungen für die erste Hilfe bei Krankheiten, die Rezepte und Winke für Küche und Haushalt — und was sonst noch insbesondere auch die Frau und Mutter zu schätzen weiss. Zusammen mit der populär gehaltenen Chronik der weltpolitischen und schweizerischen Ereignisse der abgelaufenen zwölf Monate, dem Beitrag über «Unsere Pflichten auf humanitärem Gebiet» und all dem vielen anderen, das der Kalender noch enthält, ist ein flottes Werklein entstanden.

Keinen Laden mehr . . .

Die Verwaltungen und Behörden der Genossenschaften des V. S. K. mögen für einen Moment stillehalten: Was würden sie tun, wenn ihre Läden plötzlich, durch eine Katastrophe zu Trümmerstätten würden? Ein furchtbarer Gedanke. Eine Konsumgenossenschaft, die keinen Laden mehr hat, der von einer Minute zur andern der Ladenkorpus, die Schäfte, die Waren, die Waage von wilden Naturgewalten weggenommen werden — eine Genossenschaft, der das Zentrum ihrer Aktivität, das Heim ihrer Gemeinschaft, ihrer sozialen Tätigkeit zerstört ist, wie soll sie ihrer Aufgabe noch gerecht werden? Und besonders dann, wenn — wie in Turbach — die Einwohner noch durch weitere schwere persönliche und kollektive Verluste in tiefe Bedrängnis kommen.

Eine Genossenschaft, die durch einen so harten Schicksalsschlag (siehe die ausführliche Schilderung in der letzten Nummer des «Schweiz. Konsum-Vereins») getroffen wird, muss zu fühlen bekommen, dass sie Glied eines grossen Ganzen ist, dass sie nicht allein steht, dass ihre Freunde im ganzen Schweizerlande an sie denken.

Um bis zur Fertigstellung des Neubaues dem Verein, ja dem ganzen Bergdorf den Verlust des Genossenschaftshauses und des Magazins zu erleichtern, hat der V. S. K. sich dafür verwendet, dass nun in Turbach bald eine geräumige Baracke aufgestellt wird.

Willkommen und erwünscht aus dem Kreise unserer Vereine sind nach wie vor Beiträge in natura oder in Geld. Seien es Einrichtungsgegenstände für den Laden — Schäfte, Waage, eventuell Ladenkorpus — oder auch Waren irgendwelcher nützlicher Art.

Die Geschäftsstelle der Patenschaft Co-op Basel, Thiersteinerallee 24, Telephon 2 38 50 nimmt die Spenden für Turbach mit grossem Dank entgegen. Wer in natura etwas geben möchte, der teile dies bitte vorher der Patenschaft Co-op mit.

Bargaben sind auf das Postcheckkonto der Patenschaft Co-op V 843 mit dem Vermerk «Für Turbach» einzuzahlen.

Hilfe in der Not, Solidarität sind für die Genossenschaftsbewegung keine leeren Worte, sondern lebendige Wirklichkeit.

Jede einzelne Genossenschaft mache es sich deshalb zur genossenschaftlichen Ehrenpflicht, einen oder mehrere Bausteine zu dem Wiederaufbau in Turbach zu liefern.

Aufwärts mit CO-OP

Die Mitglieder urteilen über CO-OP Wasch- und Putzartikel

Die Konsumgenossenschaft Worb hat unter ihrer Mitgliedschaft eine aufschlussreiche Befragung über die mit unserer Eigenmarke versehenen Wasch- und Putzmittel durchgeführt. Ist es doch besonders wertvoll, auch einmal «von der anderen Seite» zu vernehmen, was man über unsere Eigenprodukte denkt. Dass diese qualitativ so empfehlenswert und im Preise so vorteilhaft sind, wissen wir ja zur Genüge. Dass jedoch auch unsere Mitglieder dieses Wissen und diese Ueberzeugung teilen, das stand nicht immer so unwandelbar fest. Die Reklame für die Konkurrenzprodukte ist ja laut genug, um immer wieder von neuem von deren Vorzügen zu künden, so dass es gar nicht verwunderlich ist, wenn unsere Mitglieder nicht sofort zugreifen und sich erst auf Grund der praktischen Erfahrungen zum ständigen Bezug der CO-OP Produkte entschliessen. Wenn sie dabei von einer fortschrittlichen Verwaltung und aktiven Verkäuferinnen unterstützt werden, so sind die wichtigsten Voraussetzungen für einen Erfolg unserer so empfehlenswerten Artikel geschaffen.

Der grosse Vorzug der im Rahmen eines Wettbewerbs erfolgten Umfrage der Konsumgenossenschaft besteht darin, dass *Urteile aus der Praxis*, dass *tägliche Erfahrungen* aus dem Haushalt der Mitglieder bekanntgegeben wurden. Einige der so positiv lautenden, eindeutig für unsere Eigenprodukte sprechenden Feststellungen aus dem Kreise der Worber Mitglieder seien im folgenden wiedergegeben:

Wieder wie neu

«Es freut mich immer, wenn ein neues CO-OP Produkt im Konsumladen zu kaufen ist. So habe ich ein dunkles Wollkleid mit ‚Miranda' gewaschen nach Vorschrift, und es ist wieder wie neu. Also wirklich ein Waschwunder. Für die grosse Wäsche brauche ich seit Jahren CO-OP Waschmittel. Sie sind preiswert und von rechter Qualität.»

Im Preise vorteilhafter

«Die Wasch-, Seifen- und Putzartikel CO-OP sind den anderen Markenprodukten in der Qualität ebenbürtig, *im Preise vorteilhafter!*»

Schöne, weisse Wäsche

«Beim Einkauf der letzten Waschartikel empfahl mir die Verkäuferin, einen Versuch zu machen. Ich kaufte dann wirklich alles nur CO-OP Waschartikel, und siehe da: welch gutes Resultat ich dann bei der grossen Frühlingswäsche erzielte. Schöne, weisse Wäsche und ohne grosse Mühe.

Den Artikel ‚Bionda' schätze ich hoch ein, und alle anderen helfen mit zur guten Wirkung. Nun werde ich fortan nicht mehr zögern und beim Einkauf nur noch die guten CO-OP Produkte kaufen. Mit Ueberzeugung darf ich sie überall bestens empfehlen.»

Sofort rein

«Das *Putzpulver* CO-OP. Schüttstein, Plättliwand, Küchenboden usw. mit diesem Pulver behandelt, werden sofort von Flecken rein. In kürzester Zeit ist der ursprüngliche Glanz wieder hergestellt.»

Erfolg verblüffend

«Heute erprobte ich Ihr CO-OP Waschwunder ‚Miranda', und mit Recht darf man es so nennen. Bei der ‚Useputzete' leistet es sehr gute Dienste, der Erfolg an den Türen und Wänden ist verblüffend. Entfernt es doch den Schmutz spielend, ohne die Farbe anzugreifen, und es lässt einen Hochglanz zurück. Eine Auffrischung mit ‚Miranda'-Schaum macht auch die Bodenteppiche wie neu. Zudem ist es noch billiger als jedes andere angepriesene Waschmittel und ist sparsam im Gebrauch, da es in fünf Beutelchen abgeteilt ist.»

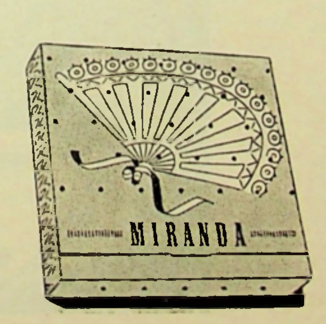
Schöner bleibender Glanz

«Die Bodenwichse ist sparsam im Gebrauch und gibt einen schönen bleibenden Glanz.»

Sparsam

«Besonders das ‚Miranda' ist ein ausgezeichneter und sparsamer Waschartikel und gibt dem Wollenen und Seidenen den natürlichen Glanz wieder zurück. Als kluge Hausfrau kaufe ich wegen der guten Qualität und des Preises CO-OP Artikel.»









Aus unserer Bewegung

Aus unseren Verbandsvereinen

Umsätze:	1946/47	1947/48
Aedermannsdorf	146 700.—	171 800.—
Appenzell	81 200.—	96 500.—
Biberist	2 481 250.—	2 866 500.—
Bulle	392 900.—	420 800.—
Ennetlinth-Linthal	737 000.—	883 000.—
Frauenfeld	2 365 850.—	2 745 200.—
Fontainemelon	1 322 000.—	1 406 700.—
Grenchen	4 289 000.—	5 155 000.—
Kirchberg	1 153 250.—	1 283 600.—
Klosters	1 136 000.—	1 263 000.—
Koppigen	278 500.—	366 300.—
Lachen	1 016 600.—	1 250 000.—
Reiden	135 100.—	172 600.—
Rorschach	2 958 700.—	3 322 700.—
Schüpfen	219 500.—	318 900.—
St. Gallen	874 300.—	1 062 500.—
Turgi	1 643 900.—	1 941 550.—
Weinfelden	1 159 100.—	1 296 750.—
Zug	1 139 700.—	1 345 700.—

Die meisten Vereine gedachten wiederum in besonderer Weise des Internationalen Genossenschaftstages. Es wurden den Mitgliedern u. a. folgende Vergünstigungen eingeräumt: Gewährung der doppelten Rückvergütung auf verschiedenen Artikeln: eine Bodenseerundfahrt: Besichtigung des Zürcher Zoo für die Kinder: Verteilung von Luftballons: Gutschein zum Bezug von einer 6-dl-Flasche halbsüssen Obstweins: Gutschein für Brot und Patisserie: Gutschein zum Gratiseintritt in den Zürcher Zoo: ferner erhielten die Mitglieder verschiedener Genossenschaften ein Paket Kaffee Antilla, ein Paket Co-op Waschpulver, 575 Weggen für die Schuljugend, eine Büchse gezuckerte Kondensmilch, ein neues Malheft 100 Jahre Schweizerische Bundesverfassung, Lebkuchen, Dokumentenmappe.

In **Niederbipp** hielt Herr Dr. L. Lejeune vom V. S. K., Basel, einen Vortrag über «Die Bedeutung des Internationalen Genossenschaftstages». An der Feier im **Freidorf**, bei der u. a. das Orchester sowie der Volkschor Freidorf und die Theatergruppe Lux Dieterle mitwirkten, hielt Herr Dr. W. Ruf, Redaktor des «Schweiz. Konsum-Vereins», die Ansprache.

In **Arbon** hat am 1. August Herr Thommen, vorher Herzogenbuchsee, sein Amt als Verwalter angetreten. In **Biel** hatten die Mitglieder über den Kauf der Liegenschaft «Weisses Kreuz» zum Preise von Fr. 265 000.— und Erstellung eines Kaufhauses, inkl. Mobiliar, zur Zusammenlegung der Spezialgeschäfte, im Betrage von Franken 1 435 000.— abzustimmen. Die Vorlage wurde mit 1818 Ja gegen 34 Nein angenommen. **Erstfeld** verzeichnet in den ersten fünf Monaten des laufenden Betriebsjahres einen Mehrumsatz von Fr. 51 900.—. **Fahrwangen** feierte gleichzeitig mit dem Internationalen Genossenschaftstag das 25jährige Jubiläum. Herr G. Haefeli hielt einen Vortrag, und anschliessend wurde der Film «Wachtmeister Studer» vorgeführt. **Kölliken** lud zur Besichtigung des Lagerhaus-Neubaus ein. **Oberhofen a. Th.** führte einen Wettbewerb zur Gewinnung neuer Mitglieder durch. Als Preise winken fünf schöne Reisen. Alle Teilnehmer erhalten eine Werbeprämie in Form einer Genossenschaftstorte. Ferner meldet der Verein für die vergangenen neun Monate eine Erhöhung des Umsatzes von Fr. 535 600.— um Fr. 111 300.— auf Fr. 646 900.—. **Rheinfelden** eröffnete kürzlich die neuzeitlich eingerichtete Filiale Kloos. Die Verwaltung von **Romanshorn** hat sich nun entschlossen, nachdem bei der Mitgliederumfrage für einen Namen für das neue Café mehr als 70 Prozent Coop-Stübli oder Co-op vorschlugen, den neuen Geschäftszweig «Café Co-op» zu taufen. **Stans** eröffnete eine neue Filiale in Buochs. **Wald** veranstaltete zum 80jährigen Jubiläum einen Ausflug an den Bodensee. Der Verein meldet ferner im ersten Halbjahr einen Mehrumsatz von Fr. 63 800.—. **Winterthur** eröffnete in der Vorortsgemeinde Ohringen einen Laden.

Aus der Tätigkeit der dem KFS angeschlossenen Sektionen und Gruppen: In *Bern* hielt Herr Hans Althaus, Mitglied des Verwaltungsrates des V. S. K., ein Referat über «Die Bedeutung der internationalen Genossenschaftsbewegung». In *Biel* fand eine Ausstellung von Holzarbeiten der Patenschaft Co-op statt. Frau Rechsteiner, Haushaltungslehrerin, führt in *Herisau* einen Kochkurs durch. *Lyss* machte einen Ausflug nach Le Locle-Lac des Brenets. In *Schaffhausen* sprach Frl. Eichhorn, Basel, über «Gesunde und kranke Füsse und ihre Pflege». *Thalwil* veranstaltete eine Nachmittags-Ausfahrt zur Besichtigung der Maggi-Fabrik in Kempttal mit Heimfahrt über Schloss Kyburg. *Wetzikon* hörte einen Vortrag über die Pflege von Polstermöbeln und Betten. G.

Arbeitsmarkt

Angebot

Strebsamer, fleissiger und initiativer **Konditor-Bäcker** (Familienvater) sucht per anfangs September Stelle in grösseren Konsumbetrieb für Magazin und Spedition oder im beruflichen Fach. Referenzen stehen zu Diensten. Offerten unter Chiffre J. St. 141 an die Redaktionskanzlei V. S. K., Basel 2.

Junge, tüchtige, strebsame **Verkäuferin** der Lebensmittelbranche sucht Stelle, evtl. als Filialleiterin. Offerten erbeten unter Chiffre L. L. 143 an die Redaktionskanzlei V. S. K., Basel 2.

INHALT: *Seite*